

OBCHODNÍ AKADEMIE PRO AKVIZITORY



4 školicí dny
DUBEN—KVĚTEN 2015

Hotel Moskva Zlín, 6. patro
Lektor: Bc. Simona Pavlasová



Lektor:
Bc. Simona
Pavlasová

Lektorka komunikace, asertivity a řešení konfliktů, sebeřízení, vyjednávání, týmové spolupráce a pře-

devším obchodních dovedností.

Reference: Česká Zbrojovka, a.s., Lázně Luhačovice, a.s., Lear Corporation Czech Republic, s.r.o., MP Krásno, a.s., Miele, spol. s.r.o., Favex, s.r.o., DCom, s.r.o., Weba Olomouc, s.r.o., Thermacut, s.r.o., Bazény NIVEKO, s.r.o., Metalliset CZ, s.r.o., Satturn Holešov, s.r.o., Z Studio, spol. s.r.o., Železářny Štěpánov, spol. s.r.o.

O kurzu

Jedny ze stěžejních rolí v každé společnosti hrají lidé, kteří jsou schopni zajistit odbyt pro její produkty. Na trhu práce jsou dobří obchodníci velice žádaní a taky skvěle placení. Tento kurz pomůže obchodním zástupcům znásobit jejich obraty, nákupčím zajistit potřebné komodity za příznivější ceny a všem ostatním zásadně ovlivní úspěšnost v jednání s lidmi.

Pronikněte do problematiky obchodu a prodeje a zjistěte jejich specifika. Poznejte základní témata, která by měl schopný a úspěšný obchodník znát a dokonale ovládat. Při simulačních situacích si natrénujte získané dovednosti a rozšířte tak svoje schopnosti a zároveň získejte originální a inovativní přístup k práci obchodního zástupce.

Co se v kurzu naučíte

Naučíte se efektivně oslovovat zákazníka a překonávat bariéry v komunikaci. Osvojíte si nezbytné komunikační dovednosti a natrénujete si asertivní komunikační techniku.

Získáte ucelený pohled na činnost prodejce. Naučíte se kontaktovat a oslovit zákazníka, odhadnout jeho potřeby a strategii a najít klíčovou roli.

Osvojíte si způsoby práce, které vám pomohou se proklientsky orientovat a vhodnou argumentací zvládat konfliktní situace a ovládat svoje i zákaznickovy emoce pro potřeby vybudování stabilního a dlouhodobého vztahu se zákazníkem.

Komu je kurz určen

Obchodním zástupcům, prodejcům, zaměstnancům obchodních sektorů, pracovníkům klientských center.

Metody kurzu

- Interaktivní forma semináře
- Výklad
- Diskuse
- Vyjednávání v modelových situacích
- Příklady a ukázky
- Praktický nácvik a trénink
- Rozbor videonahrávek

Harmonogram kurzu

1. den - 16.4.2015

- Typologie zákazníků
- Psychologie komunikace
- Komunikační proces v praxi
- Motivace obchodníků jako cesta k cíli
- Motivační překážky a jejich zdočlávání
- Obchodní plán

2. den - 17.4.2015

- Zvládání problémových zákazníků
- Asertivita v prodejním rozhovoru
- Struktura obchodního rozhovoru v praxi
- Vyhledávání zákazníků
- Techniky získávání souhlasu
- Zvládání námitek

3. den - 13.5.2015

- Prezentace produktu mocný nástroj obchodníka
- Neverbální komunikace
- Pomůcky obchodníka

4. den - 14.5.2015

- Efektivní styly vyjednávání
- Věcná argumentace
- Řešení konfliktů v praxi
- Péče o zákazníka

Hotel Moskva Zlín, 6. patro

Náměstí Práce 2512

760 01 Zlín

GPS: 49° 13'17.101"N, 17° 39'39.766"E



Pořádá:

PROFIMA EFFECTIVE, s.r.o.

Místo konání:

Hotel Moskva Zlín, 6. patro
Školící místnost PROFIMA

Termíny kurzu:

16.-17.4.2015 a 13.-14.5.2015
4 školící dny

Cena za kurz:

9 900 Kč + 21% DPH
Cena je uvedena za 1 osobu.

Cena za občerstvení:

Základní občerstvení: 90 Kč/Osobu/den
(káva, čaj, voda, sušenky, ořišky)
Občerstvení s obědem: 240 Kč/Os./den
(káva, čaj, voda, sušenky, ořišky, oběd)

Realizace kurzu:

Žaneta Tkadlečková
zaneta.tkadleckova@profima.cz
+420 739 099 989
www.profima.cz