

Rámcový přehled obsahu kurzu Obchodní dovednosti

Základní délka kurzu je jeden den. Kurz může být na požádání přizpůsoben do 1 - 3 dnů v závislosti na množství praktických cvičení a rozsahu probírané látky. Výuka probíhá na učebně v době od 9.00 do 16.00. Optimální počet posluchačů v kurzu je osm až deset. Součástí kurzu jsou výukové materiály.

Tento program ověří, doplní a vylepší vaše obchodní dovednosti a znalosti. Umožní vám porovnat a procvičit vaše schopnosti v obchodování i jeho přípravě a vyjednávání se zákazníky. Program obsahuje reálné modelové situace z praxe. Program je sestaven tak, abyste získané informace mohli efektivně zavést do své každodenní praxe, a tím zlepšit své prodejní výsledky.

Program je koncipován jako základní vybavení pro obchodní zástupce/reprezentanty a pracovníky podpory prodeje všech zaměření.

Přínos kurzu pro účastníky:

- Stanovení osobní vize a umění strategicky plánovat
- Profesionální připravenost na všechny významné prodejní situace
- Zvýšení úspěšnosti při prodeji a získávání nových zákazníků
- Osvojení efektivního zdolávání námitek

Kurz je rozdělen výukových bloků s následujícím přehledem probírané látky:

- Stanovení pravidel výcviku, vzájemné seznámení a kolečko očekávání
- Prodej, obchod a marketing
- Zaměstnání a business
- Motivace a cíle obchodníka
- Finanční inteligence
- Tajemství myšlení bohatých
- Sociální percepce při obchodování
- Typologie prodejců a typologie zákazníků
- Fáze úspěšného prodeje
- Marketingové řízení a jeho důležitost při obchodování
- Potřeby zákazníků a potřeby firem
- Databáze klientů a řízení vztahů se zákazníky – CRM
- Nejčastější chyby (i zkušených) prodejců
- Obchodní telefonování
- Analýza a vytváření potřeb zákazníka
- Prodejní rozhovor, řešení námitek
- Zavírání je sladká odměna
- Reference a následné budování vztahů
- Řízení obchodního procesu a vedení obchodního týmu
- Koučování jako nástroj vedení obchodníků – praktický workshop
- Obchodní tým a učící se organizace
- Akční plán - první kroky v praxi
- Zhodnocení a závěr kurzu

Celý výukový program je veden interaktivní formou – kombinace teorie se cvičeními z praxe. Budou realizovány praktické nácviky konkrétních situací individuálně i v týmu (např. způsoby kontaktování zákazníků, zjišťování potřeb, reakce na námítky, aj.).

Tato osnova obsahuje rámcový přehled učiva kurzu. Neobsahuje podrobné položky základního charakteru, které se samozřejmě probírají také. Rozsah a podrobnost probírané látky budou upraveny dle schopností účastníků kurzu. Na přání účastníků kurzu jsme schopni celou osnovu upravit a kurz přizpůsobit jejich konkrétním potřebám.