

Rámcový přehled obsahu kurzu Obchodní dovednosti

Standardní délka kurzu jsou dva (16 vyučovacích hodin), kterou je možno na vyžádání rozšířit na dva výukové dny (které nemusí jít nutně po sobě). Výuka probíhá na učebně v době od 9.00 do 16.00. Optimální počet posluchačů v kurzu je dvanáct. 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.