TEORIE
A PRAXE

OBCHODNÍK JUNIOR

KOMPLEXNÍ ŠESTIDENNÍ VZDĚLÁVACÍ PROGRAM

Kurz je určený pro obchodníky, kteří začínají s obchodováním, nebo si chtějí osvěžit základy obchodování, nebo by případně po letech chtěli dostat nový impulz do svého obchodování sdílením a výměnou zkušeností. Kurz se věnuje obchodování v B2B i B2C segmentech, je maximálně prakticky zaměřený, obsahuje řadu cvičení a případových studií z praxe.

Kontakty na realizátora kurzu: Martina Urbánková, +420 739 551 327, kurzy@ce-pa.cz, **www.ce-pa.cz**

OBSAH KURZU

1. a 2. den – Efektivní telefonní komunikace a příprava na obchodní jednání

- jak navázat kontakt s potenciálním zákazníkem, jak ho zaujmout, překonat námitky a domluvit si schůzku, celkově příprava na telefonát
- zjišťování informací o zákazníkovi, jeho firmě, potřebách a očekáváních
- jak se správně ptát, příprava scénáře jednání, stanovení cíle jednání
- prezentace nabídky, péče o zákazníka a mnohé další

3. a 4. den – Fáze obchodního procesu a jejich struktura

- identifikace jednotlivých fází obchodního procesu a jejich význam, efektivní plánování a řízení
- správná analýza a vyhodnocování výsledků obchodního procesu, nástroje a techniky pro jeho optimalizaci
- zvládání námitek zákazníka, pochopení vztahů a vazeb pro dlouhodobou spolupráci, efektivní využití času při obchodování a zdárné uzavírání jednání

5. a 6. den – Typologie zákazníků a jednání s nimi

- typy zákazníků a jak s nimi jednat, pochopení vztahů a vazeb pro dlouhodobou spolupráci se zákazníkem
- sebepoznání = pochopení ostatních, jak poznat silné a slabé stránky a porozumět ostatním lidem
- budování dlouhodobých vztahů, jak si udržet loajalitu zákazníků, jak efektivně řešit problémy a konflikty

LEKTOR

David Skyba

Prošel si obchodováním od brigádníka, prodavače, obchodního zástupce, key account manažera, regionálního manažera až po pozice člena managementu nebo ředitele nákupu, prodeje a marketingu, díky čemuž má detailní znalosti o oboru i výzvách, kterým obchodníci i nákupčí čelí v dnešní době. Interní a externí školení realizuje více než 17 let. Kurzy realizuje interaktivně, využívá např. hry, cvičení, konkrétní případové studie. Jeho kurzy jsou maximálně prakticky zaměřeny, účastníci mohou řešit reálné situace ze své praxe. To vše bez stresu a v maximálně pohodové atmosféře, obohacené i o témata jako je role pozitivního přístupu, optimismu nebo zvládání náročných situací při obchodování s větším nadhledem a proaktivně.

TERMÍNY 6DENNÍHO KURZU

19. 9., 20. 9., 17. 10., 18. 10., 14. 11., 15. 11. 2024 (08:00 – 15:30)

MÍSTO

Technologické inovační centrum, Vavrečkova 5262, 760 01 Zlín