

Motto: Těžko na cvičišti, lehkou na bojišti.

Pozvánka na trénink:

Efektivní komunikace pro nákupní oddělení

„Zisk leží v nákupu,“ říkají zkušení podnikatelé. Vědí, jak moc na výhodném nákupu záleží. Na tréninku probereme a procvičíme zásadní dovednosti, které nákupčí a referenti nákupu potřebují pro svou každodenní činnost.

- Dokonale se dohodnout s každým typem člověka (komunikační typy).
- Být vysoce efektivní při telefonní a e-mailové komunikaci.
- Ovládat rozličné techniky vyjednávání.
- Asertivně zvládat konfliktní a stresové situace.

*Tréninkový den je postaven tak, že se v něm střídají prvky **školení** (výkladu), **testování** konkrétních dovedností, **workshopu** a **tréninku** (nacvičujeme zcela konkrétní situace vyjednávání s dodavateli).*



PŘÍMÝ TRÉNINK JEDNÁNÍ S OBCHODNÍMI PARTNERY

Každý účastník si připraví a v rolové hře vyzkouší řešení některé náročné situace ze své praxe. Nalezneme řešení a nacvičíme postup, který okamžitě použijete v praxi.

Těším se na společný trénink.

Dušan Jílek

Ing. Dušan Jílek

Svou profesní kariéru rozvíjel v oblasti řízení obchodu, stál u zrodu největší stavební spořitelny v ČR, řídil obchod v oblasti retailu v zahraniční bance. V letech 2005–2014 byl spolujatelem a obchodním ředitelem společnosti Everest. Díky své jazykové výbavě byl mj. garantem cizojazyčných programů a podílel se na spolupráci se zahraničním managementem firemní klientely. Nyní se věnuje samostatnému podnikání jako lektor a konzultant.

Pan Dušan Jílek hovoří aktivně německy a anglicky, rozumí francouzsky, italsky, rusky a polsky.

V oblasti poradenství se pan Jílek zaměřuje **na oblasti zavádění nebo zefektivňování marketingových a obchodních procesů firem a organizací, navýšování prodeje a zvýšení zisku.**



KONTAKT: tel.: 775 201 325, info@dusanjilek.cz, www.dusanjilek.cz