

Obchodník jako hybatel děje

„Obchodník funguje jako nepokoj v hodinkách. Roztáčí všechna ostatní kolečka ve firemním soukolí.“

Obchodní oddělení je srdcem každé firmy. Pumpuje do firmy nové zakázky, jako srdce pumpuje do těla čerstvou krev. Nové zakázky zajišťují fungování a budoucí přežití firmy.

Práce obchodníka znamená, že musí důsledně dohlížet nad průběhem celého obchodního případu. Od sjednání zakázky se zákazníkem přes výrobu až po doručení a montáž či zprovoznění výrobku u klienta.

Tento cyklus se nikde nesmí zadrhnout. Proto obchodník musí fungovat jako hybatel děje, u zákazníka i ve vlastní firmě.



Obsah kurzu:

DEN 1 Zlepšení našeho tradičního obchodu

- Systematický přístup k obchodním aktivitám
- Co znamená proaktivní vedení obchodních případů – nečekat, až...
- Cílená a účinná argumentace ve prospěch našich produktů (naše Unique Selling Proposition)
- Způsoby ovlivňování rozhodovacích procesů u našich klientů

DEN 2 Jak získávat nový obchod

- Prodejní technika SPIN
- Jak provádíme upselling a cross-selling
- Nové a netradiční oblasti prodeje – komu, co a proč chceme prodávat?
- Sales pitch – první oslovení nových klientů a trhů

Tréninkový den je postaven tak, že se v něm střídají prvky **školení (výkladu)**, **simulací obchodních situací** z vaší praxe, **workshopu**, **individuální a skupinové práce** a **diskuze**.

Těším se na přínosné a inspirující setkání.

Dušan Jílek

Lektor Ing. Dušan Jílek



Lektor, kouč a konzultant s více než 29letou praxí v obchodě a managementu. Vede tréninky obchodních a manažerských dovedností a provádí individuální koučink.

Od roku 2014 se věnuje samostatnému podnikání. Je vlastníkem vzdělávací společnosti AZ SKILLS s.r.o. Více na www.az-skills.cz.

Napsal a vydal knihy „Manažer jako druhé řemeslo“, „Profesionální telefonování“, „Jak to mám všechno stihnout“ a „Jak připravit skvělou prezentaci“.

