

OBCHOD				
Oblast	Cílová skupina	Téma	Rozsah (den = 8 hodin)	Hlavní cíl kurzu
OBCHOD	Obchodní zástupci, obchodní manažeři	Obchodní dovednosti	2	Úspěšně a perspektivně vést obchodní jednání, efektivně zjišťovat potřeby zákazníka a pohotově reagovat na námítky.
		Komunikační dovednosti	2	Poznat svůj komunikační styl, naučit se komunikovat jasně, stručně, bez emocí.
		Zásady pokročilé efektivní komunikace	2	Zlepšit svůj komunikační styl, odstranit nežadoucí projevy při komunikaci, získat si přirozený respekt.
		Zvládání námitek	1	Umět se vypořádat s námitkami (nejen) zákazníků.
		Asertivita a řešení konfliktů	1	Osvojit si asertivní pravidla, naučit se je používat v praxi a umět jednat i v konkrétních nekomfortních situacích.
		Prezentační dovednosti	2	Zdokonalit se v prezentačních dovednostech a osvojit si metody, jak zaujmout publikum, natrénovat si improvizачní techniky.
		Typologie zákazníka	2	Seznámit se s problematikou typologie zákazníků a naučit se pracovat s daným osobnostním typem zákazníka ve prospěch uzavření obchodu.
	Ostatní obchodní a prezentační dovednosti	Key account management	1	Naučit se řídit vztahy se svými zákazníky, nastavit správnou strategii udržení dobrých vztahů a péče o zákazníka.
		Vnitrofiremní komunikace	1	Posílit schopnost jasně a sebevědomě komunikovat se svými kolegy, dosáhnout lepších mezilidských vztahů, umět zapojit pochvalu i kritiku.
		Efektivní telefonická komunikace	1	Zahájit a vést efektivně rozhovor, aby byl stručný, jasný, srozumitelný a řešil důvod telefonátu
		Argumentace a vyjednávání	1	Seznámit se s vhodnými dovednostmi a technikami, které mohou pomoci k úspěšnému vyjednávání a řešení konfliktů
		Psychologie prodeje	1	Seznámit se se základními principy využití psychologie při prodeji, nalézt nový pohled na situace, které účastníkům mohou připadat při jednání jako obtížné.
		Asertivita a řešení konfliktů	1	Osvojit si asertivní pravidla, naučit se používat je v praxi a získat si respekt, natrénovat si jednání v konkrétních nekomfortních situacích
		Analýza pozic a postojů - Průlomové "win- win" vyjednávání	1	Posílit si míru vlastní odvahy k vyjednávání a zjistit, jak vyjednáváním nepokazit vztahy, naučit se zvládat strategie a metody ve vyjednávání.
		Vedení obchodního týmu	1	Dosáhnout zodpovědnosti a samostatnosti jednotlivých členů obchodního týmu, udržet jejich motivaci.
		Obchodní jednání s obtížnými klienty	2	Kurz je určen pro všechny účastníky, kteří se ve své práci často setkávají s nepřijemnými a vypjatými situacemi a komunikují s obtížnými klienty.
		Budování vztahů se zákazníkem, vztahový marketing	2	Porozumět svým zákazníkům a budovat s nimi dlouhodobý upřímný vztah a přinášet stále něco navíc.
		Manipulace a jak se jí účinně bránit	2	Pochopit, co je a není manipulace a osvojit si techniky proti manipulaci a jak se jí úspěšně vyhnout.
		Syndrom vyhoření	1	Odhalit a odstranit vlastní stresory a osvojit si techniky, které pomáhají stresové situaci zvládnout
		Komunikace před skupinou	1	Pochopit, jak při vystupování zvládat vlastní emoce, pohotově reagovat na námítky, přijímat kritiku a působit sebevědomě a přesvědčivě.
		Připraveným štěstí přeje, nenechte se zaskočit	1	Zdokonalit se v prezentačních dovednostech, přesvědčit publikum o přednesu myšlenek a informací.
		Obchod a komunikace v multikulturním prostředí	1	Zafixovat si znalosti a komunikační dovednosti v multikulturním prostředí, osvojit si základy etikety v mezinárodním kulturním prostředí.
		Efektivní akviziční obchod na základě dat CRM	2	Naučit obchodníky pracovat aktivně a efektivně se zákaznickým portfoliem prostřednictvím CRM.
		Kurz moderování - Připravte efektivní poradů a konferenci	2	Efektivní předávání informací, efektivní prezentace tématu, umět profesionálně zvládnout problémové situace a udržet pozornost zúčastněných.
		Začni s "Proč"	1	Pochopit smysl svého myšlení, jednání a komunikace a být inspirací lidem kolem sebe, vybudovat stabilní a výkonný tým.
		Komunikační typologie aneb jak si lépe porozumět	1	Najít společnou řeč a umět efektivně komunikovat s různými typy klientů
		Prezentace v médiích, mediální trénink	2	Efektivní mediální prezentace firmy, komunikace zpráv a novinek, PR
		Retorika a hlasová technika	1	Umět zaujmout posluchače tak, aby o daném prezentovaném faktu byli přesvědčeni, naučit se zpevnit svůj hlas a hlasový projev a posílit tím své sebevědomí.
		Negociace - efektivní vyjednávání	1	Rozvinout si dovednosti v procesu vyjednávání. Negociace jako umění vyjednávat je zásadní pro práci manažerů a obchodníků, kteří nejčastěji volí mezi dvěma negociačními způsoby, a
		Kouzlo elegantního uzavření obchodu	1	Posílit si obchodní dovednosti, nebát se říct si o “to svoje” a citlivě dotáhnout celý nákupní proces do úspěšného konce.
	Manažeři prodejen	Komunikace a koučování jako moderní nástroj řízení	2	Naučit se efektivně používat komunikační dovednosti a koučování jako manažerský styl
		Základy manažerských dovedností pro vedoucí prodejen	2	Pochopit a zvládnout jednotlivé manažerské styly řízení, uvědomit si vliv stylu vedení na výkonnost vedoucích prodejen a obsluhy prodejen.
		Vedení prodejního týmu	2	Zvýšit výkonnost a osvojit si manažerské techniky pro efektivní vedení lidí, delegování úkolů a motivaci pracovníků.
		Category management	1	Vytvoření vysoké prodejní hodnoty pro zákazníka, díky které bude růst podíl loajálních zákazníků a povede ke zlepšování obchodních výsledků.
		Motivace vedoucích prodejen	2	Nastavit inovativní metody do systému motivace vedoucích prodejen a vytvořit tak efektivní a pružný tým.
		Motivace podřízených	1	Naučit se využít různé motivační nástroje pro motivaci podřízených, procvičit si dovednosti účinné zpětné vazby a jejího motivačního účinku.