



Pozvánka na kurz

Název: **Obchodní dovednosti + komunikace v obchodě**

Anotace: Pro obchodníky, konzultanty a asistenty prodeje, operátory, pro team leadery, zástupce a vedoucí obchodních týmů a všechny ostatní, kteří si chtějí oživit nebo přijít na nové obchodní techniky.

Forma: Prezenční

Rozsah: 2 dny, 16 hodin

Místo: DTO CZ, s.r.o., Mariánské náměstí 480/5, Ostrava-Mariánské Hory

Manažer: **Bc. Eva Gdulová**
595 620 145
e.gdulova@dtocz.cz

Cena: **4 840 Kč**

Poznámka: V ceně školení jsou zahrnuty učební texty a malé občerstvení

Obsah: Ukážeme si a vyzkoušíme obchodní techniky a principy, které firmy a jednotlivci nejvíce oceňují a přináší výsledky. Podíváme se na vaše témata a řešení si ukážeme na všech vašich konkrétních situacích, abyste je mohli ihned aplikovat druhý den v praxi.

1. den

- Motivace obchodníka a stanovování cílů v prodeji
- Hledání vhodného způsobu prodeje s ohledem ke své osobnosti
- Naučíme se jednat s ohledem na typ zákazníka
- Trénink a modelové situace z vaší praxe

2. den

- Motivace zákazníka a jak s ní pracovat
- Umění prodávat užitek
- Budeme se také věnovat otázkám a způsobu prodeje
- Trénink a modelové situace z vaší praxe

Lektoři: Ing. Jakub Macoun, lektor (od roku 2018) a konzultant prodeje (od roku 2010) v oblastech soft skills, především témat prodeje, služeb zákazníkům a strategie.