



**TEORIE
A PRAXE**

OBCHODNÍ DOVEDNOSTI

KOMPLEXNÍ ROZVOJOVÝ VZDĚLÁVACÍ PROGRAM

Silný obchodník je dnes víc než jen „prodejce“ – je partnerem zákazníka, důvěryhodným reprezentantem firmy a nositelem jejího dlouhodobého úspěchu. Kurz reflektuje aktuální obchodní realitu a poskytuje informace o tom, jak efektivně řídit obchodní proces, komunikovat se zákazníky i zvládat obtížné situace. Přihlaste se a získejte náskok před konkurencí! Kurz je praktický, interaktivní a založený na tréninku.

OBSAH KURZU

1. den – Nastavení myšlení obchodníků do dalších modulů

- role obchodníka v rámci trhu a firmy
- postoj obchodníků k obchodu
- principy myšlení dobrých obchodníků
- pohled majitele/vedení/podnikatele na obchod
- kdy ano/ne argumentovat nadřízenému a kdy zákazníkům
- principy udržitelného obchodu
- kvalita obchodního vztahu
- proces obchodu (fáze) – zdroj, který výrazně vylepšuje pozici pro vyjednávání a nabídky
- styly chování u obchodníků a u zákazníků a jejich dopady na vztahy a výsledky

2. den – Proces obchodu a jak ho mít pod kontrolou

- fáze obchodu detailně: realita vs. Ideál, zkušenosti z praxe obchodníka a vedoucího obchodu
- fáze přípravy: správné kontexty, definice očekávání a k tomu sladit plán komunikace
- fáze zahájení komunikace: jak neztratit moc času a nastavit myšlení zákazníka
- fáze získávání potřeb a naslouchání: trénink práce s otázkou + trénink
- fáze předložení nabídky: jak se vyhnout zbytečným diskusím a nesmyslným námitkám + trénink
- fáze vyjednání a argumentace: stručně teorie (trénink později)
- fáze uzavření dohody: stručně teorie a časté chyby
- fáze péče o zákazníka: stručně princip a časté chyby
- zkušenosti z praxe trenéra, diskuse, trénink

3. den – Trénink obchodní komunikace + prezentační dovednosti

- volitelně telefonické oslovení
- trénink od zahájení rozhovoru po nabídku (+ diskuse):
 - ✓ nastavení rámce jednání
 - ✓ rozpovídání zákazníka
 - ✓ sbírání potřeb a argumentů do vyjednávání a argumentace
 - ✓ představení nabídky (její prezentace)
 - ✓ částečně námitky

4. den – Cílová skupina a napojení na prodej, prodej řešení vs. prodej produktu/služby

- kdo je a kdo není zákazník
- jak si uvědomit cílovou skupinu do drobných detailů a jak to promítnout do obchodu
- mentální příprava při hledání zákazníků mimo stávající segment
- problémy vyplývající z prodeje mimo cílovou skupinu a jak s nimi naložit
- trénink obchodní komunikace sladěné s cílovou skupinou
- principy úspěšného oslovení nových segmentů + trénink, diskuse, workshop

5. den – Závěrečné fáze rozhovorů (argumentace a vyjednávání), péče o zákazníky

- kvalitní argumentace podle situace, aby zákazník zvládl naslouchat
- řešení námitek – výklad a základní trénink (časté námítky z praxe obchodníků)
- základy vyjednávání – taktiky nad rámec lineárního vyjednávání o ceně apod.
- trénink vyjednávání na hrách a modelových situacích
- trénink celých rozhovorů
- jak pečovat, aby to zákazník ocenil
- jak v péči usilovat o další zakázky
- jak chránit zákazníky před konkurencí
- diskuse, trénink

6. den – Komunikační dovednosti pro obchod + trénink námitek

- trénink obtížných částí rozhovorů se zákazníky (citlivá místa, argumenty, námítky, neshody ...)
- pokročilé kapitoly z komunikace zaměřené na obchod (částečně připravím podle toho, jak uslyším obchodníky mluvit)

LEKTOR

Ing. Jan Korbel

Zkušený obchodník, investor a vedoucí obchodního týmu. Trenérské a konzultační činnosti se věnuje od roku 2000. Je autorem speciálních prodejních technik na základě mezioborových studií, autor a lektor úspěšných kurzů v oblasti prodeje. V České republice vede certifikační výcviky pro změnové konzultanty a spoluvytváří řešení, která jsou používána ve 3 jazycích v 6 zemích Evropy. Specializuje se na leadership, prodej, prezentace a týmovou spolupráci. Průběžně se vzdělává v systemickém koučování a facilitaci. Je absolventem Technické informatiky na Fachhochschule v Regensburgu a Softwarového inženýrství na Západočeské univerzitě Plzeň.



TERMÍNY 6DENNÍHO KURZU

30. 9., 1. 10., 11. 11., 12. 11., 2. 12., 3. 12. 2025 (08:00 – 15:30)

MÍSTO

Technologické inovační centrum, Vavrečkova 5262, 760 01 Zlín

CENA

24 000 Kč bez DPH

Možnost financování z dotačních programů.