TEORIE
A PRAXE

OBCHODNÍK NOVÉ GENERACE

KOMPLEXNÍ ROZVOJOVÝ PROGRAM MODERNÍHO OBCHODU

Obchodník je dnes víc než jen „prodejce“ – je partnerem zákazníka, poradcem pro rozvoj byznysu i nositelem dlouhodobě udržitelného úspěchu. Kurz reflektuje aktuální trendy, nové technologie, poskytuje informace o tom, jak efektivně řídit obchodní proces, komunikovat se zákazníky i zvládat obtížné situace. Přihlaste se a získejte náskok do budoucna. Kurz je praktický, interaktivní a založený na tréninku.

Kontakty na realizátora kurzu: +420 739 551 327, kurzy@ce-pa.cz, **www.ce-pa.cz**

OBSAH KURZU

1. den – Role obchodníka

- role obchodníka v rámci trhu a firmy
- postoj obchodníků k obchodu
- principy myšlení dobrých obchodníků
- pohled majitele/vedení/podnikatele na obchod
- principy udržitelného obchodu
- kvalita obchodního vztahu
- 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, diskuse, trénink

3. den – Identifikace potřeb zákazníka a umění vyvolávat potřeby

- jak vytvořit prostředí, aby zákazník sdělil co nejvíce informací
- správné otázky jako klíč, trénink práce s otázkami
- proces komunikace, který vygeneruje skutečně silné potřeby pro kvalitní nabídky
- jak si uvědomit cílovou skupinu a jak to promítnout do obchodu
- mentální příprava při hledání zákazníků mimo stávající segment
- umění vidět nové příležitosti a jak s nimi naložit
- principy úspěšného oslovení nových segmentů + trénink, diskuse, workshop
- inovace jako cesta i nutnost

4. den – Argumentace a vyjednávání v praxi

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

5. den – Taktika prodeje, udržování a upevňování vztahu se zákazníkem

- fáze obchodu jako návod na přetváření studeného kontaktu v první obchod a následně v dlouhodobou spolupráci
- druhy obchodních vztahů, vědomá volba toho správného a jak je cíleně budovat
- časté problémy v obchodě, které pramení ze špatného budování vztahu (odkládání rozhodnutí k nákupu, přetahování zákazníků…)
- akce, aktivity k upevňování vztahů se zákazníky a jak je připravovat
- moderní technologie jako nástroj udržení zákazníků

6. den – Komunikační a prezentační dovednosti pro zkušené obchodníky

- trénink obtížných částí rozhovorů se zákazníky (citlivá místa, argumenty, námitky, neshody …)
- pokročilé kapitoly z komunikace zaměřené na obchod (částečně připravím podle toho, jak uslyším obchodníky mluvit
- znaky dobrého obchodníka a srovnání se znaky průměrných obchodníků
- prezentační dovednosti pro obchodníky
- trénink firemní a produktové prezentace

LEKTOR

David Skyba

Prošel si byznysem velkých korporátů i rodinných firem, od obchodního zástupce až po pozice ředitele nákupu, prodeje a marketingu, člena managementu. Díky tomu má detailní znalosti z praxe, stále je v obraze a dobře ví, čemu čelíme nejen v komunikaci v dnešní digitální době. Kurzy, workshopy, školení realizuje už 18 let. Jeho kurzy jsou maximálně prakticky zaměřené, využívá hry, cvičení, konkrétní případové studie, účastníci mohou řešit reálné situace ze své praxe. To vše bez stresu a v maximálně pohodové atmosféře, na jeho kurzech si i prodloužíte život smíchem. David se zaměřuje na kurzy měkkých dovedností (komunikace, týmová spolupráce, vyjednávání, inovace, zvládání krizových situací apod.), ale také na IT dovednosti od běžných kancelářských aplikací až po nyní aktuální využití AI v praxi.

TERMÍNY 6DENNÍHO KURZU

21. 9., 22. 9., 5. 10., 6. 10., 22. 10., 9. 11. 2026 (08:00 – 15:45)

MÍSTO

Technologické inovační centrum, Vavrečkova 5262, 760 01 Zlín.

CENA

24 000 Kč bez DPH

Možnost financování z dotačních projektů.
Možnost účastnit se pouze vybraných témat (3500 Kč bez DPH/den).