

Sales University

Sales University je profesní kvalifikační tréninkový program určený pro obchodní zástupce/reprezentanty, kteří jako zaměstnanci prodávají B2B firmám/lékařům příp. dalším subjektům.

Během roku a půl účastník absolvuje 5 částí programu s cílem naučit se správně prodávat, vyjednávat o podmínkách a zvládat psychologii prodeje. Cílem programu je, aby účastník pochopil svou práci v celé šíři, zároveň zlepšil své prodejní výsledky a svou samostatnost a uvolnil tak svému manažerovi ruce.

Mezi jednotlivými částmi programu přináší náš konzultant zpětnou vazbu na účastníka a koučováním pomáhá s implementací nových poznatků a dovedností do praxe – tato podpora je součástí programu.

Cíle programu

- Naučit obchodního zástupce/reprezentanta prodejní techniku na jednání 1:1 se zákazníkem
- Naučit obchodního zástupce/reprezentanta vyjednávat o podmínkách
- Naučit obchodního zástupce/reprezentanta psychologii prodeje, aby dokázal druhou stranu správně „přečíst“ a ovlivnit
- Naučit obchodního zástupce/reprezentanta jak pracovat se svou motivací a překonávat neúspěchy, které k jeho práci patří a jak si udržovat dlouhodobou stabilní motivaci prodávat

Účastníci programu

- Noví obchodní zástupci
- Stávající obchodní zástupci, kteří potřebují zvýšit výkonnost a motivaci

Rozsah programu

- 5 x 2 dny

Proč se tohoto programu zúčastnit?

- Naučí se kvalitní funkční prodejní techniku, která funguje - techniku DAPA (dle zahraničního know-how)
- Získají nástroje pro praktické využití (námitkové a argumentační banky apod.)
- Setkají se s obchodními zástupci jiných firem a oborů (mimo konkurentů) a získají náhled na vlastní firmu a práci
- Pomocí vlastních zážitků a aktivního sebe-rozvoje změní svůj přístup, náhled, dovednosti a motivaci

Organizace a struktura programu

Struktura programu

Prodejní dovednosti 1. část – 2 dny

- Role obchodního zástupce
- Efektivní komunikace
- Fáze prodejního jednání
- Vytváření kontaktů se zákazníky
- Analýza a vytváření potřeb zákazníka
- Efektivní argumentace
- Uzavření obchodu
- Příprava na prodejní jednání

Prodejní dovednosti 2. část – 2 dny

- Výměna zkušeností po 1. části programu
- Nákupní a prodejní psychologie
- Překonávání námitek
- Cenová jednání
- Telefonické domlouvání návštěv
- Práce s prodejními pomůckami
- Individuální plán implementace

Vyjednávací dovednosti 1. část – 2 dny

- Úvod do vyjednávání
- Fáze procesu vyjednávání
- Příprava na vyjednávání
- Taktiky při vyjednávání
- Individuální plán implementace

Vyjednávací dovednosti 2. část – 2 dny

- Prezentace zkušeností z implementace 1. části do praxe
- Vyjednávání o finančních podmínkách
- Komunikace a složité situace při vyjednávání
- Týmové vyjednávání
- Vyjednávání s top manažery
- Individuální plán implementace

Psychologie prodeje – 2 dny

- Jak hrát a vyhrávat
- Psychologie prodejního úspěchu
- Nejčastější obavy obchodníka a jejich zvládnutí v praxi
- Typologie zákazníka a psychologie jeho rozhodování
- Zvládnání vlastního stresu a dlouhodobé únavy – Life balance

Organizace a struktura programu

Organizace programu

Název	Termín	Místo konání
Prodejní dovednosti - 1.část	06.-07.02.2018	Akademie Velké Bílovice
Prodejní dovednosti - 2.část	15.-16.05.2018	Akademie Velké Bílovice
Vyjednávací dovednosti - 1.část	06.-07.03.2018	Akademie Velké Bílovice
Vyjednávací dovednosti - 2.část	12.-13.06.2018	Akademie Velké Bílovice
Psychologie prodeje	16.-17.10.2018	Akademie Velké Bílovice
Prodejní dovednosti - 1.část	05.-06.06.2018	Akademie Velké Bílovice
Prodejní dovednosti - 2.část	04.-05.09.2018	Akademie Velké Bílovice
Vyjednávací dovednosti - 1.část	09.-10.10.2018	Akademie Velké Bílovice
Vyjednávací dovednosti - 2.část	04.-05.12.2018	Akademie Velké Bílovice
Psychologie prodeje	16.-17.10.2018	Akademie Velké Bílovice

Podmínky programu

- Pokud Sales Universitu koupíte jako celek, z poslední části programu vám poskytneme 50% slevu na program (mimo konferenční poplatky). Platba za účast na programu proběhne zvlášť po každé absolvované části.
- Universita začíná programem Prodejní dovednosti 1. část (doporučujeme dané pořadí dodržet). Je však možné pořadí částí pozměnit.
- V ceně university je koučování nadřízeného manažera, který implementuje poznatky z programů do praxe.
- Na absolvované programy může navázat koučování obchodníka v terénu, případně i workshopy, kde změníme procesy, podle kterých obchodníci pracují a zvýšíme tak jejich výkon v praxi.