

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.
- Analýza a vytváření potřeb zákazníka.
- Efektivní argumentace.
- Uzavření obchodu.
- Příprava na prodejní jednání.
- Vytváření kontaktů se zákazníky.

Prodejní dovednosti 2. část – 2 dny

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

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	07.-08.02.2017	Akademie Velké Bílovice
Prodejní dovednosti - 2.část	16.-17.05.2017	Akademie Velké Bílovice
Vyjednávací dovednosti - 1.část	07.-08.03.2017	Akademie Velké Bílovice
Vyjednávací dovednosti - 2.část	13.-14.06.2017	Akademie Velké Bílovice
Psychologie prodeje	17.-18.10.2017	Akademie Velké Bílovice
Prodejní dovednosti - 1.část	06.-07.06.2017	Akademie Velké Bílovice
Prodejní dovednosti - 2.část	05.-06.09.2017	Akademie Velké Bílovice
Vyjednávací dovednosti - 1.část	10.-11.10.2017	Akademie Velké Bílovice
Vyjednávací dovednosti - 2.část	05.-06-12.2017	Akademie Velké Bílovice
Psychologie prodeje	17.-18.10.2017	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.