

# Sales Management University

Manažerský program, určený pro sales manažery/area sales manažery všech oborů, začínající i zkušené. Naučíte se systému řízení prodeje a jak jej implementovat v prostředí Modelu Business Excellence (MBE). Zlepšíte si své znalosti a dovednosti a vyměníte si zkušenosti s ostatními sales manažery. Naučíte se řídit Solution a Consultative selling - v prodeji B2B. Naučíte se řídit různé prodejní kanály a zapojit moderní IT technologie a roboty do prodeje.

## Cíle programu

- Naučit sales manažery systému řízení prodeje - Model Business Excellence.
- Podpořit Implementaci systému řízení prodeje – vypracovat si vlastní příručku prodeje.
- Připravit jednotlivé nástroje, které budou sales manažeri používat během řízení prodeje.
- Naučit sales manažery zvládat klíčové situace při řízení prodeje.
- Poskytnout sales manažerům specifické profesní vzdělání pro řízení obchodních zástupců v teritoriu, v oblasti jak prodeje individuálního, tak Solution a Consultative sellingu v B2B.
- Vytvořit předpoklady pro zvýšení prodeje.

## Účastníci programu

- Sales manažeri
- Area sales manažeri

## Rozsah programu

- 5 x 2 dny

## Proč se tohoto programu zúčastnit?

- Získáte profesní kvalifikaci pro řízení prodeje a pracovníků prodeje.
- Vypracujete si vlastní příručku pro řízení prodeje.
- Naučíte se řídit různé prodejní kanály, naučíte se zapojit roboty, nové IT technologie, B2B sales, territory sales apod.
- Propojíte si řízení prodeje/obchodu se strategií. Vaše strategie budou v praxi realizovány až na jednotlivé zákazníky.
- Zapojíte se do výzkumného programu VŠE a Univerzity v Oxfordu, kde sbíráme názory a data Sales manažerů v prodeji B2B a dostanete se k výstupům z připravované studie.
- Stanete se členem komunity Sales managerů se všemi jejími výhodami – ePass.

## V čem jsme jiní?

- Poskytujeme kvalitní profesní kvalifikaci na řízení prodeje.
- Máme kvalitní know-how a data – spoluprací s VŠE a Univerzitou v Oxfordu.
- Trénujeme, implementujeme do praxe.
- Učíme jednoduché věci, které fungují v praxi.
- Máme komunitu Sales managerů – profesionálů, kteří sdílí know-how a pomáhají si.

# Organizace a struktura programu

## Struktura programu

### 1. část - 2 dny

- Řízení prodeje – nadhled a role manažera obchodu
- Prodejní procesy, kanály a jejich řízení
- Řízení pomocí cílů - VAK
- Zákaznické plánování
- Příručka manažera

### 3. část - 2 dny

- Vedení plánovacích a hodnotících rozhovorů
- Vedení měsíčních rozhovorů VAK
- Vedení společných návštěv, koučování a společný prodej
- Vedení porad
- Pipeline rozhovory nad nabídkami
- Příručka manažera

### 5. část - 2 dny

- Projektový management
- Týmová práce
- Řízení změny
- Obhajoba příručky

### 2. část - 2 dny

- Individuální plánování
- Motivace a bonusový systém
- Reporting a kontrola
- Pracovní model manažera
- Řízení prodejních kampaní
- Příručka manažera

### 4. část - 2 dny

- Výběr pracovníků prodeje
- Zapracování do funkce
- Rozvoj kompetencí a řízení kariéry
- Ukončení spolupráce
- Key Account Management
- Příručka manažera

## Organizace programu

Název	Termín	Místo konání
Sales Management University - 1.část	13.-14.03.2018	Akademie Velké Bílovice
Sales Management University - 2.část	15.-16.05.2018	Akademie Velké Bílovice
Sales Management University - 3.část	11.-12.09.2018	Akademie Velké Bílovice
Sales Management University - 4.část	23.-24.10.2018	Akademie Velké Bílovice
Sales Management University - 5.část	04.-05.12.2018	Akademie Velké Bílovice
Sales Management University - 1.část	16.-17.10.2018	Akademie Velké Bílovice
Sales Management University - 2.část	27.-28.11.2018	Akademie Velké Bílovice
Sales Management University - 3.část	05.-06.02.2019	Akademie Velké Bílovice
Sales Management University - 4.část	23.-24.04.2019	Akademie Velké Bílovice
Sales Management University - 5.část	11.-12.06.2019	Akademie Velké Bílovice