



SALES UNIVERSITY



PALATINUM S.R.O.

SALES UNIVERSITY

PROFESNÍ KVALIFIKAČNÍ SEBEZKUŠENOSTNÍ A TRÉNINKOVÝ PROGRAM

Sales University je profesní kvalifikací na pozici obchodního reprezentanta, který prodává firmám, lékařům, řetězcům, klíčovým zákazníkům apod.

Během roku a půl účastník absolvuje 5 částí programu s cílem naučit se správně prodávat, vyjednávat o podmínkách a zvládat prodej v komplexních situacích (Solution Selling). 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.

Přinášíme koncept rozvoje, který je unikátní na Oxford Univerzitě. Rozvoj nejen v kompetencích, ale i v rozvoji hodnot. A to díky metodě, založené na esejích a vlastní iniciativě.

S využitím této metody se naučíte nebo zlepšíte v klíčových prodejních, vyjednávacích a prodejně manažerských dovednostech a prostřednictvím eseje „Jak zlepšovat svůj prodej“ je kvalitně implementujete v prostředí Vaší firmy a Vašeho segmentu.

KOMU JE PROGRAM URČENÝ?

Ať už jste na pozici obchodního zástupce nebo reprezentanta, kteří jako zaměstnanci prodávají B2B firmám nebo lékařům, klíčovým zákazníkům, maloobchodům a velkoobchodům, potřebujete zvýšit výkonnost a nalézt novou motivaci, máme Vás kam posunout.

Program je rozdělený na 5 ucelených částí v celkové délce 10 dní, takže se hravě vejde do Vašeho díáře.





CÍLE PROGRAMU

Naučit obchodního zástupce/reprezentanta:

- Prodejní techniku na jednání 1:1 se zákazníkem.
- Vyjednávat o podmínkách.
- Jak pracovat se svou motivací a překonávat neúspěchy, které k jeho práci patří a jak si udržovat dlouhodobou stabilní motivaci prodávat.

Pochopit, proč je Solution Selling významný způsob prodeje současnosti a budoucnosti.

Získat nástroje pro a techniky pro prodej v komplexních situacích.

Naučíte se vybírat správné firmy / zákazníky pro prodej komplexního řešení a pracovat s mobilizátory.

Zlepšíte proces rozhodování u svých zákazníků i u sebe - obchodníka.

Uvědomíte si, zda jste typ obchodníka, který se více hodí pro prodej komplexních řešení.

Naučíte se a natrénujete 5 fází prodeje komplexního řešení.

Rozvoj hodnot obchodníka, změna jeho přístupu a postoje podle hodnot Oxford Univerzity.

Osobnostní rozvoj - sebezkušenostní složka (rozvoj vlastní iniciativy a získání energie).

Naučíte se správně rozhodovat díky novým hodnotám a faktům ze 2 zdrojů a zvýšíte tak kvalitu svého rozhodování.



V ČEM JE PROGRAM UNIKÁTNÍ?

Know-how k dispozici před každou částí programu formou videa - **SAMOSTUDIUM**

Zaměření na diskuzi nad know-how a jeho implementaci do praxe - **ESEJ**

Trénink řešení obchodních situací na profesionálních případových studiích - reálné **CASE STUDIES**

Rozvoj nejen kompetencí, ale i hodnot (kvalita obchodnického rozhodování)



KVALITA JE PRO NÁS NA PRVNÍM MÍSTĚ

Umístění Certifikátu úspěšných absolventů programu na webu společnosti Palatinum jako důkaz úspěšného absolvování.

ZA TYTO ABSOLVENTY RUČÍME ZA JEJICH KVALITU JAKO OBCHODNÍKŮ

STRUKTURA PROGRAMU

ORGANIZACE A ROZLOŽENÍ TÉMAT

PRODEJNÍ DOVEDNOSTI		OBSAHOVÝ RÁMEC	
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 Metoda Oxfordské Univerzity – rozvoj hodnot a kompetencí Zadání Eseje „Jak zlepšovat svůj prodej“	
2. ČÁST 2 DNY	Prezentace esejí a oponentura Nákupní a prodejní psychologie Překonávání námitek Cenová jednání	Telefonické domlouvání návštěv Práce s prodejními pomůckami	
VYJEDNÁVACÍ DOVEDNOSTI		OBSAHOVÝ RÁMEC	
3. ČÁST 2 DNY	Prezentace esejí a oponentura Úvod do vyjednávání Fáze procesu vyjednávání	Příprava na vyjednávání Taktiky při vyjednávání	
4. ČÁST 2 DNY	Prezentace esejí a oponentura Vyjednávání o finančních podmínkách Týmové vyjednávání	Komunikace a složité situace při vyjednávání Vyjednávání s top manažery	
SOLUTION SELLING		OBSAHOVÝ RÁMEC	
5. ČÁST 2 DNY	Mobilizátor a jeho význam Jak si vybrat vhodnou firmu / zákazníka? Pendlování, spirála rozhodování, aktivní tlak a další techniky solution sellingu	5 typů obchodníků, a kteří jsou úspěšní v solution sellingu Fáze komplexního prodeje (Solution Selling) Prezentace esejí a obhajoba	

JAK PROGRAM PROBÍHÁ?

Účastník si formou samostudia nastuduje know-how každé části programu předem - VIDEA. V návaznosti na ně si připraví otázky k jednotlivým tématům (kapitolám), která chce diskutovat do hloubky.

PRŮBĚH 1. ČÁSTI PROGRAMU:

- 1.DEN** Vysvětlení a diskuze nad know-how, trénink prodejních situací
- 2.DEN** Vysvětlení a diskuze nad know-how, trénink prodejních situací, vysvětlení metody rozvoje Oxfordské University pomocí eseje "Jak zlepšovat svůj prodej"



PRŮBĚH 2.-5. ČÁSTI PROGRAMU:

- 1.DEN**
 - DOPOLEDNE** Prezentace esejí jednotlivých účastníků - oponentura ostatních účastníků a lektora
 - ODPOLEDNE** Vysvětlení a diskuze nad know-how, trénink prodejních situací
- 2.DEN** Vysvětlení a diskuze nad know-how, trénink prodejních situací, tvorba prodejních nástrojů



TERMÍNY A ORGANIZACE PROGRAMU



NÁZEV	ZKRATKA PROGRAMU	TERMÍN	MÍSTO KONÁNÍ
PRODEJNÍ DOVEDNOSTI 1.ČÁST	SU1	18.-19.02.2020	PRAHA
PRODEJNÍ DOVEDNOSTI 2.ČÁST	SU2	28.-29.04.2020	PRAHA
VYJEDNÁVACÍ DOVEDNOSTI 3.ČÁST	SU3	08.-09.09.2020	PRAHA
VYJEDNÁVACÍ DOVEDNOSTI 4.ČÁST	SU4	10.-11.11.2020	PRAHA
SOLUTION SELLING 5.ČÁST	SU5	02.-03.02.2021	PRAHA

PRODEJNÍ DOVEDNOSTI 1.ČÁST	SU1	09.-10.06.2020	PRAHA
PRODEJNÍ DOVEDNOSTI 2.ČÁST	SU2	22.-23.09.2020	PRAHA
VYJEDNÁVACÍ DOVEDNOSTI 3.ČÁST	SU3	24.-25.11.2020	PRAHA
VYJEDNÁVACÍ DOVEDNOSTI 4.ČÁST	SU4	23.-24.02.2021	PRAHA
SOLUTION SELLING 5.ČÁST	SU5	01.-02.06.2021	PRAHA



PALATINUM S.R.O.