



# SALES MANAGEMENT UNIVERSITY



PALATINUM S.R.O.

# SALES MANAGEMENT UNIVERSITY

PROFESNÍ KVALIFIKAČNÍ SEBEZKUŠENOSTNÍ A TRÉNINKOVÝ PROGRAM

Manažerský sebezkušenostní program je určený pro sales manažery a area sales manažery všech oborů, začínající i zkušené. Naučíte se manažerské řemeslo: přinášet obrat, ebitdu a získávat zákazníky ve všech prodejních kanálech.

Přinášíme koncept rozvoje, který je unikátní na Oxford Univerzitě. Rozvoj nejen v kompe-

tencích, ale i v rozvoji hodnot. A to díky metodě, založené na esejích a vlastní iniciativě.

S využitím této metody se naučíte nebo zlepšíte v řízení prodeje a pomocí eseje „Jak zlepšovat svůj obchodní tým“ jej kvalitně implementujete v prostředí Vaší firmy a Vašeho segmentu.

## KOMU JE PROGRAM URČENÝ?

Ať už jste sales manažeři nebo area sales manažeři v malé či velké firmě s pestrými zkušenostmi nebo svou kariéru v této oblasti teprve rozjíždíte, 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

Naučíte se postavit prodejní tým a zajistit obrat společnosti.

Budete vědět, jak nastavit CRM, procesy a další systémy řízení prodeje.

Naučíte se uplatnit prodejní strategii v praxi, aby Vám přinesla obrat a zisk.

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

Naučíte se rozvoji hodnot manažera, změnit přístupy a postoje podle hodnot Oxford University.

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

Díky změně hodnot více využijete i dříve investované peníze do rozvoje.



---

# V ČEM JE PROGRAM UNIKÁTNÍ?

Program je profesní kvalifikací na pozici Area a Sales manažera a je veden sebezkušenostní formou.

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 manažerských situací na profesionálních případových studiích - reálné **CASE STUDIES**

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

Můžete využít zpětné vazby od Vašich lidí na Váš management a změřit si vlastní zlepšení během Sales Management University, a to formou elektronického dotazníku Mini Web Survey či pomocí seminárních prací zaměřených na Vaše konkrétní potřeby a oblasti, které ve firmě aktuálně řešíte.



## 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 MANAŽERŮ**

# STRUKTURA PROGRAMU

## ORGANIZACE A ROZLOŽENÍ TÉMAT

SALES MANAGEMENT UNIVERSITY	OBSAHOVÝ RÁMEC
<b>1. ČÁST</b> <b>2 DNY</b>	Řízení prodeje - nadhled a role manažera obchodu Prodejní procesy, kanály a jejich řízení Řízení pomocí cílů - VAK Zákaznické plánování Metoda Oxford University - rozvoj hodnot a kompetencí Zadání Eseje "Jak zlepšovat svůj obchodní tým"
<b>2. ČÁST</b> <b>2 DNY</b>	Prezentace esejí a oponentura Individuální plánování Motivace a bonusový systém Reporting a kontrola Pracovní model manažera Řízení prodejních kampaní
<b>3. ČÁST</b> <b>2 DNY</b>	Prezentace esejí a oponentura Vedení plánovacích a hodnotících rozhovorů Vedení měsíčních rozhovorů VAK Vedení porad, společných návštěv, koučování a společný prodej Pipeline rozhovory nad nabídkami
<b>4. ČÁST</b> <b>2 DNY</b>	Prezentace esejí a oponentura Výběr pracovníků prodeje Zapracování do funkce Rozvoj kompetencí a řízení kariéry Ukončení spolupráce Key Account Management
<b>5. ČÁST</b> <b>2 DNY</b>	Projektový management Týmová práce Řízení změny 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 manažerských situací
- 2.DEN** Vysvětlení a diskuze nad know-how, trénink manažerských situací, vysvětlení metody rozvoje Oxfordské University pomocí eseje "Jak zlepšovat svůj obchodní tým"



## 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 manažerských situací
- 2.DEN** Vysvětlení a diskuze nad know-how, trénink manažerských situací, tvorba manažerských nástrojů



## OBHAJOBA

Každý účastník prezentuje před účastníky výslednou esej a dostává feedback, zda výsledek jeho práce je v praxi využitelný či není a zda má Oxford hodnoty.



# TERMÍNY A ORGANIZACE PROGRAMU



NÁZEV	ZKRATKA PROGRAMU	TERMÍN	MÍSTO KONÁNÍ
SALES MANAGEMENT UNIVERSITY 1.ČÁST	<b>SMU1</b>	<b>22.-23.03.2021</b>	PRAHA
SALES MANAGEMENT UNIVERSITY 2.ČÁST	<b>SMU2</b>	<b>18.-19.05.2021</b>	PRAHA
SALES MANAGEMENT UNIVERSITY 3.ČÁST	<b>SMU3</b>	<b>07.-08.09.2021</b>	PRAHA
SALES MANAGEMENT UNIVERSITY 4.ČÁST	<b>SMU4</b>	<b>12.-13.10.2021</b>	PRAHA
SALES MANAGEMENT UNIVERSITY 5.ČÁST	<b>SMU5</b>	<b>30.11.-01.12.2021</b>	PRAHA
SALES MANAGEMENT UNIVERSITY 1.ČÁST	<b>SMU1</b>	<b>07.-08.09.2021</b>	PRAHA
SALES MANAGEMENT UNIVERSITY 2.ČÁST	<b>SMU2</b>	<b>09.-10.11.2021</b>	PRAHA
SALES MANAGEMENT UNIVERSITY 3.ČÁST	<b>SMU3</b>	<b>01.-02.02.2022</b>	PRAHA
SALES MANAGEMENT UNIVERSITY 4.ČÁST	<b>SMU4</b>	<b>19.-20.04.2022</b>	PRAHA
SALES MANAGEMENT UNIVERSITY 5.ČÁST	<b>SMU5</b>	<b>07.-08.06.2022</b>	PRAHA



PALATINUM S.R.O.