

# POKROČILÉ PRODEJNÍ TECHNIKY PRO ZKUŠENÉ OBCHODNÍKY

PROFESNÍ KVALIFIKAČNÍ SEBEZKUŠENOSTNÍ A TRÉNINKOVÝ PROGRAM

Pokročilé prodejní techniky pro zkušené obchodníky jsou profesní kvalifikací na pozici obchodního reprezentanta, Key Account manažera, který prodává firmám, lékařům, řetězcům, klíčovým zákazníkům apod.

Během roku účastník absolvuje 3 části programu se závěrečnou obhajobou s cílem naučit se nové pokročilé prodejní techniky, včetně umění nadchnout a prodat myšlenku, a i zvládat prodej v komplexních situacích (Solution Selling). Smyslem programu je, abychom měli zkušené obchodníky kam poslat na rozvoj, abychom zvýšili jejich schopnost nosit velké zakázky, získávat velké akvizice a udrželi je dalších 5-10 let ve firmě a ve výkonu.

Pomocí prezentací „best practices“ a závěrečné obhajoby se Vaši lidé výrazně posunou a zlepší. Jedná se o koncept rozvoje, který používá Oxford Univerzita – kombinace metod založených na kvalitním know – how, prezentacích, vlastní iniciativě, samostudiu a odborné oponentuře.

## KOMU JE PROGRAM URČENÝ?

Program je určený pro obchodníky, kteří mají dokončený základní rozvoj prodejních technik, mají základní prodejní kvalifikaci a 5 let zkušeností z prodeje. Pro obchodníky, pro které hledáte pokročilý rozvoj a chcete je motivovat a udržet ve firmě. Pro obchodníky, které chcete naučit nosit nové velké zakázky a zvýšit objem zakázek.

Program je rozdělený do 3 ucelených částí v celkové délce 6 dnů plus závěrečná obhajoba (hodina na účastníka), takže se hravě vejde do Vašeho díáře. Program doporučujeme kombinovat s měsíčním koučováním, které zvýší účinnost zavedení do praxe.

## CÍLE PROGRAMU

- ✓ Pochopit, proč je Solution Selling významný způsob prodeje současnosti a budoucnosti.
- ✓ Získat nástroje 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 - manažera / obchodníka.
- ✓ Naučíte se techniky Consultative sellingu.
- ✓ Uvědomíte si, zda jste typ obchodníka, který se více hodí pro prodej komplexních řešení nebo zda jako manažer máte vhodné typy obchodníků.
- ✓ Naučíte se a natrénujete 5 fází prodeje komplexního řešení.
- ✓ Zvýšíte vliv Vašich prezentací na posluchače, zákazníky, kolegy.
- ✓ Rozvinete si komunikační dovednosti potřebné pro profesionální vystupování před skupinou.
- ✓ Naučíte se, jak prezentaci připravit, realizovat a uřídit následnou diskusi.
- ✓ Naučíte se vyhrávat – zlepšit svůj trénink, taktiku, strategii a především psychiku.
- ✓ Zvýšíte svou psychickou odolnost a sílu – zvítězit ve své hlavě.
- ✓ Naučíte se zvládat obtížné situace a konfliktní situace a zvýšíte tak svou schopnost zvítězit v rozhodujícím okamžiku.
- ✓ Procvičíte si a naučíte se praktické zvládání svých obav z neúspěchu a obrátit je ve svůj prospěch.
- ✓ Zlepšíte se v péči o své psychické zdraví a to jak být úspěšnými efektivně a dlouhodobě.

## STRUKTURA PROGRAMU

SOLUTION SELLING		OBSAHOVÝ RÁMEC
1. ČÁST 2 DNY	Prezentace best practices	Mobilizátor a jeho význam
	Solution Selling – definice komplexního prodeje a jeho specifika	Fáze solution a consultative sellingu
	Consultative Selling – jak prodávat myšlenky, co by se dalo koupit	5 typů obchodníků a kteří jsou úspěšní v Solution Sellingu
	Pendlování, spirála rozhodování, aktivní tlak a další techniky Solution Selling	
PSYCHOLOGIE PRODEJE		OBSAHOVÝ RÁMEC
2. ČÁST 2 DNY	Prezentace best practices a oponentura	Nejčastější obavy obchodníka a jejich zvládnání v praxi
	Jak hrát a vyhrávat	Typologie zákazníka a psychologie jeho rozhodování
	Psychologie prodejního úspěchu	Zvládnání vlastního stresu a dlouhodobé únavy – Life balance
PRODEJ MYŠLENKY PŘED SKUPINOU		OBSAHOVÝ RÁMEC
3. ČÁST 2 DNY	Základy prezentační techniky, facilitace	Neverbální komunikace při prezentaci / se skupinou
	Cíle a struktura prezentace – jak prodat myšlenku	Jak prodat myšlenku různým cílovým skupinám při prezentaci
	Verbální komunikace při prezentaci/ práce se skupinou	Práce s audiovizuálními pomůckami
ZÁVĚREČNÁ OBHAJOBA		

## JAK PROGRAM PROBÍHÁ?

### 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 prezentací a závěrečné obhajoby

### PRŮBĚH 2.-3. ČÁSTI PROGRAMU:

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

## OBHAJOBA

Na každém tréninku bude účastník prezentovat, co zavedl do praxe po tréninku, sdílení best practices. Součástí programu je i obhajoba po 3 části programu (hodina na účastníka), kam pozveme i nadřazené účastníků (online nebo prezenčně). Cílem je posoudit, jak se zkušený obchodník zlepšil a co zavedl do praxe. A také, co se od ostatních účastníků dá replikovat a je úspěšné.

## V ČEM JE PROGRAM UNIKÁTNÍ?

Funkční **know – how** a inspirace ke samostudiu.

Zaměření na diskuzi nad know-how a jeho implementaci do praxe – **PREZENTACE A ZÁVĚREČNÁ OBHAJOBA**

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

Rozvoj nejen kompetencí, ale i **hodnot** (kvalita obchodního rozhodování)