

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 účastník absolvuje 5 částí programu s cílem naučit se správně prodávat, vyjednávat o podmínkách a zvládat prodej v obtížných situacích. 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.

Pomocí prezentací „best practices“ se naučíte nebo zlepšíte v klíčových prodejních, vyjednávacích a prodejně manažerských dovednostech a kvalitně implementujete získané know - how v prostředí Vaší firmy a Vašeho segmentu.

KOMU JE PROGRAM URČEN?

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.

CÍLE PROGRAMU

- ✓ Naučit obchodního zástupce/reprezentanta:
 - Profesionální prodejní techniku na jednání 1:1 se zákazníkem.
 - Vyjednávat o podmínkách a kombinovat řešení vhodná pro zákazníka.
 - Jak pracovat se svou motivací a překonávat neúspěchy, které k jeho práci patří a jak si udržovat dlouhodobou stabilní motivaci prodávat.
 - Efektivně plánovat svůj čas a pracovat se svěřeným portfoliem svých zákazníků.
- ✓ Zlepšit proces rozhodování u svých zákazníků i u sebe - obchodníka.

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

STRUKTURA PROGRAMU

PRODEJNÍ DOVEDNOSTI		OBSAHOVÝ RÁMEC	
1. ČÁST 2 DNY	Role obchodního zástupce	Analýza a vytváření potřeb zákazníka	
	Efektivní komunikace	Efektivní argumentace	
	Fáze prodejního jednání	Uzavření obchodu	
	Vytváření kontaktů se zákazníky	Příprava na prodejní jednání	
2. ČÁST 2 DNY	Prezentace best practices a oponentura	Cenová jednání	
	Nákupní a prodejní psychologie	Telefonické domlouvání návštěv	
	Překonávání námitek	Práce s prodejními pomůckami	
ŘEŠENÍ OBTÍŽNÝCH SITUACÍ PŘI VYJEDNÁVÁNÍ		OBSAHOVÝ RÁMEC	
3. ČÁST 2 DNY	Prezentace best practices a oponentura	Příprava na vyjednávání	
	Úvod do vyjednávání	Taktiky při vyjednávání	
	Fáze procesu vyjednávání		
4. ČÁST 2 DNY	Prezentace best practices a oponentura	Komunikace a složité situace při vyjednávání	
	Vyjednávání o finančních podmínkách	Vyjednávání s top manažery	
	Týmové vyjednávání		
EFEKTIVITA OBCHODNÍKA / TIME MANAGEMENT V PRAXI		OBSAHOVÝ RÁMEC	
5. ČÁST 2 DNY	Prezentace best practices a oponentura	Prodej stávajícím zákazníkům – spolehlivost opakovaného prodeje	
	Kategorizace zákazníků	Chytrost v cross-sellingu a up-sellingu	
	Plánování práce v regionu	Odvaha do získávání nových zákazníků - akvizice	
	Time management	Závěrečná prezentace „Co mi Sales Universita dala“	

JAK PROGRAM PROBÍHÁ?

PRŮBĚH 1. ČÁSTI PROGRAMU:

- | | |
|-------|---|
| 1.DEN | Předání know – how, vysvětlení a diskuze nad know-how, trénink prodejních situací |
| 2.DEN | Předání know – how, vysvětlení a diskuze, trénink prodejních situací |

PRŮBĚH 2.-5. ČÁSTI PROGRAMU:

- | | |
|------------------|--|
| 1.DEN DOPOLEDNE | Prezentace jednotlivých účastníků – co jsem z minulé části zavedl do praxe, co funguje a co je ještě obtížné a proč - oponentura ostatních účastníků a lektora |
| 1. DEN ODPOLEDNE | Vysvětlení a diskuze nad know-how, trénink prodejních situací |
| 2.DEN | Vysvětlení a diskuze nad know-how, trénink prodejních situací, tvorba prodejních nástrojů |

OBHAJOBA

Každý účastník na závěr páté části prezentuje před účastníky svůj finální posun „co mu Sales Universita dala“ a dostává feedback, zda výsledek jeho práce je v praxi využitelný či není. Na závěrečnou obhajobu je také pozván i přímý nadřízený (osobně či on-line), aby i on mohl zhodnotit pokrok, posun v dovednostech za celou Universitu.

V ČEM JE PROGRAM UNIKÁTNÍ?

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

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

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