

# 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 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 řízení prodeje a pomocí eseje „Jak zlepšovat svůj obchodní tým“ jej kvalitně implementujete v prostředí Vaší firmy a Vašeho segmentu.

### KOMU JE PROGRAM URČEN?

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.

### 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.

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

## STRUKTURA PROGRAMU

SALES MANAGEMENT UNIVERSITY	OBSAHOVÝ RÁMEC
1. ČÁST 2 DNY	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
2. ČÁST 2 DNY	Zadání Eseje "Jak zlepšovat svůj obchodní tým"
	Prezentace esejí a oponentura
	Individuální plánování
	Motivace a bonusový systém
	Reporting a kontrola
3. ČÁST 2 DNY	Pracovní model manažera
	Řízení prodejních kampaní
	Prezentace esejí a oponentura
	Vedení plánovacích a hodnotících rozhovorů
	Vedení měsíčních rozhovorů VAK
4. ČÁST 2 DNY	Vedení porad, společných návštěv, koučování a společný prodej
	Pipeline rozhovory nad nabídkami
	Prezentace esejí a oponentura
	Výběr pracovníků prodeje
	Zpracování do funkce
5. ČÁST 2 DNY	Rozvoj kompetencí a řízení kariéry
	Ukončení spolupráce
	Key Account Management
	Projektový management
	Týmová práce
	Řízení změny
	Prezentace esejí a obhajoba

## JAK PROGRAM PROBÍHÁ?

### PRŮBĚH 1. ČÁSTI PROGRAMU:

- 1.DEN Předání know – how, vysvětlení a diskuze, trénink manažerských situací
- 2.DEN Předání know – how, vysvětlení a diskuze, 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
- 1.DEN ODPOLEDNE Vysvětlení a diskuze nad know-how, trénink manažerských situací
- 2.DEN Předání know – how, vysvětlení a diskuze, 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. 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.

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

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)

Tvorba manažerských nástrojů, které systematicky posouvají úroveň Vašich týmů.

Můžete využít zpětné vazby od Vašich lidí na Váš management a změřit si vlastní zlepšení během 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.

## TERMÍNY A ORGANIZACE PROJEKTU

VLNA / BĚH	NÁZEV	ZKRATKA PROGRA MU	TERMÍN	MÍSTO KONÁNÍ
1. BĚH	SALES MANAGEMENT UNIVERSITY 1.ČÁST	<b>SMU1</b>	<b>11.-12.01.2022</b>	PRAHA
	SALES MANAGEMENT UNIVERSITY 2.ČÁST	<b>SMU2</b>	<b>22.-23.03.2022</b>	PRAHA
	SALES MANAGEMENT UNIVERSITY 3.ČÁST	<b>SMU3</b>	<b>14.-15.06.2022</b>	PRAHA
	SALES MANAGEMENT UNIVERSITY 4.ČÁST	<b>SMU4</b>	<b>13.-14.09.2022</b>	PRAHA
	SALES MANAGEMENT UNIVERSITY 5.ČÁST	<b>SMU5</b>	<b>06.-07.12.2022</b>	PRAHA
2. BĚH	SALES MANAGEMENT UNIVERSITY 1.ČÁST	<b>SMU1</b>	<b>30.-31.08.2022</b>	PRAHA
	SALES MANAGEMENT UNIVERSITY 2.ČÁST	<b>SMU2</b>	<b>25.-26.10.2022</b>	PRAHA
	SALES MANAGEMENT UNIVERSITY 3.ČÁST	<b>SMU3</b>	<b>13.-14.12.2022</b>	PRAHA
	SALES MANAGEMENT UNIVERSITY 4.ČÁST	<b>SMU4</b>	<b>14.-15.02.2023</b>	PRAHA
	SALES MANAGEMENT UNIVERSITY 5.ČÁST	<b>SMU5</b>	<b>16.-17.05.2023</b>	PRAHA