

# 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 PRODEJI		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 manažerských 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**

## TERMÍNY A ORGANIZACE PROJEKTU

VLNA / BĚH	NÁZEV	ZKRATKA PROGRA MU	TERMÍN	MÍSTO KONÁNÍ
1.BĚH	PRODEJNÍ DOVEDNOSTI <b>1. ČÁST</b>	SU1	25.-26.01.2022	PRAHA
	PRODEJNÍ DOVEDNOSTI <b>2. ČÁST</b>	SU2	26.-27.04.2022	PRAHA
	VYJEDNÁVACÍ DOVEDNOSTI <b>3. ČÁST</b>	SU3	07.-08.06.2022	PRAHA
	ŘEŠENÍ OBTÍŽNÝCH SITUACÍ PŘI PRODEJI <b>4. ČÁST</b>	SU4	15.-16.11.2022	PRAHA
	EFEKTIVITA OBCHODNÍKA / TIME MANAGEMENT V PRAXI <b>5. ČÁST</b>	SU5	07.-08.02.2023	PRAHA
2.BĚH	PRODEJNÍ DOVEDNOSTI <b>1. ČÁST</b>	SU1	12.-13.04.2022	PRAHA
	PRODEJNÍ DOVEDNOSTI <b>2. ČÁST</b>	SU2	21.-22.06.2022	PRAHA
	VYJEDNÁVACÍ DOVEDNOSTI <b>3. ČÁST</b>	SU3	22.-23.11.2022	PRAHA
	ŘEŠENÍ OBTÍŽNÝCH SITUACÍ PŘI PRODEJI <b>4. ČÁST</b>	SU4	31.01.-01.02.2023	PRAHA
	EFEKTIVITA OBCHODNÍKA / TIME MANAGEMENT V PRAXI <b>5. ČÁST</b>	SU5	18.-19.04.2023	PRAHA

## TERMÍNY A ORGANIZACE PROJEKTU

VLNA / BĚH	NÁZEV	ZKRATKA PROGRA MU	TERMÍN	MÍSTO KONÁNÍ
3.BĚH	PRODEJNÍ DOVEDNOSTI 1. ČÁST	SU1	04.-05.10.2022	PRAHA
	PRODEJNÍ DOVEDNOSTI 2. ČÁST	SU2	03.-04.01.2023	PRAHA
	VYJEDNÁVACÍ DOVEDNOSTI 3. ČÁST	SU3	11.-12.04.2023	PRAHA
	ŘEŠENÍ OBTÍŽNÝCH SITUACÍ PŘI PRODEJI 4. ČÁST	SU4	20.-21.06.2023	PRAHA
	EFEKTIVITA OBCHODNÍKA / TIME MANAGEMENT V PRAXI 5. ČÁST	SU5	29.-30.08.2023	PRAHA
4.BĚH	PRODEJNÍ DOVEDNOSTI 1. ČÁST	SU1	29.-30.11.2022	PRAHA
	PRODEJNÍ DOVEDNOSTI 2. ČÁST	SU2	04.-05.04.2023	PRAHA
	VYJEDNÁVACÍ DOVEDNOSTI 3. ČÁST	SU3	27.-28.06.2023	PRAHA
	ŘEŠENÍ OBTÍŽNÝCH SITUACÍ PŘI PRODEJI 4. ČÁST	SU4	05.-06.09.2023	PRAHA
	EFEKTIVITA OBCHODNÍKA / TIME MANAGEMENT V PRAXI 5. ČÁST	SU5	07.-08.11.2023	PRAHA