



Jak vybudovat, vést a řídit úspěšný obchodní tým: Praktické rady, jak s pomocí prodejců, dealerů a obchodníků zvyšovat ve vaší firmě prodej

Na objednávku - Manažerské dovednosti

Dobří prodejci vaší firmě sice vydělají peníze...

...ale ti špatní vás o ně na mzdách a nákladech zase připraví.

Právě těch dobrých (a výkonných) prodejců ale můžete mít ve vaší firmě více.

A na speciálním semináři pod názvem "**Jak vybudovat, vést a řídit úspěšný obchodní tým: Praktické rady, jak s pomocí prodejců, dealerů a obchodníků zvyšovat ve vaší firmě prodej**" vám zkušený odborník ukáže, jak toho dosáhnout.

Na semináři zjistíte, jak s vašimi prodejci pracovat tak, aby splňovali (a překonávali) vaše představy. A pod vedením jednoho z nejvyhledávanějších lektorů v oblasti prodeje a marketingu, s letitými zkušenostmi z prodejních týmů na všech úrovních, uslyšíte...

1. Jak pro vaši firmu vybrat vhodnou formu prodeje

Na semináři se dozvíte, jak podle velikosti a typu vaší firmy vybírat vhodnou formu prodeje a obchodního týmu. Uslyšíte zkušenosti jiných firem. A poznáte, co se jinde osvědčilo a co naopak ne.

2. Jak vybírat prodejce a strukturovat váš tým

Dozvíte se, kde a jak hledat dobré prodejce. Uslyšíte, jaké charakteristiky u prodejce požadovat a jak si ověřit, zda je má. A zjistíte, proč a jak do vašeho týmu zapojit "hvězdy" i "dříče".

3. Jak prodejce motivovat a odměňovat

Poznáte, co vlastně prodejce na jejich práci baví nejvíce. Dozvíte se, proč je ale přesto nutné každého motivovat a jak to dělat. Zjistíte, jak prodejce odměňovat. A uslyšíte zkušenosti z různých firem, které se potýkají se stejnými problémy, jako vy.

4. Jak prodejce řídit a vést v každodenní praxi

Zjistíte, proč je nutné o vaše prodejce pečovat stejně jako o vaše zákazníky. Uslyšíte, jak často s ním probírat detaily jejich každodenní práce. Poznáte, na jaké nejčastější problémy si dávat pozor (a jak se jich vyvarovat). A pochopíte, jak stanovit prodejní plán, který bude vaše prodejce hnát kupředu.

Na semináři se také dozvíte:

- jak začlenit obchodní oddělení do struktury vaší firmy
- jak oslovit a vybrat nejvhodnější kandidáty na místa prodejců
- jak připravit vzdělávací a tréninkový plán pro jednotlivé pracovníky
- jak získat hodnotné informace o trhu, zákaznících a konkurenci
- jak diagnostikovat potřeby zákazníků
- jak sestavit prezentaci a nabídku firmy a jednotlivých produktů
- jak překonávat námitky, které zákazníci budou klást

A dále uslyšíte:

- jak vytvořit reálný prodejní plán s konkrétními cíly
- jak průběžně doladovat stanovené cíle v návaznosti na reakce trhu
- jak organizovat každodenní práci prodejního týmu a pečovat o jejich zázemí
- jak stanovit realistický rozpočet a kontrolovat jeho dodržování
- jak vybrat vhodné motivační nástroje a ověřovat jejich účinnost
- jak stanovit přímé a nepřímé složky prodejních odměn
- jak vytvořit soutěživou atmosféru a zvýšit zájem o práci
- jak vést poutavé a cílené prodejní porady
- jak využít výstav a veletrhů
- jak si udržet přehled o jednotlivcích, kteří prodejní tým tvoří

Jak hodnotí semináře tohoto lektora spokojení účastníci

"Líbil se mi věcný, zajímavý a místy i humorný výklad lektora." Jiří Cetl

"Seminář výrazně předčil má očekávání. Nejvíce mě zaujal zajímavý výklad lektora, protkaný mnoha praktickými příklady." Martin Myslivec

"Nejvíce jsem ocenil množství praktických příkladů." Ing. Jiří Hlava

"Každému, kdo chce být v obchodě úspěšný, doporučuji účast na tomto semináři. Nebude zklamán a pro svou praxi si odnese nové poznatky a podněty." Miloslav Langer

Objednejte si tento seminář pouze pro vaše pracovníky

Pokud chcete v této oblasti zdokonalit více pracovníků najednou, tento seminář (nebo jemu podobný) můžeme uspořádat i v termínu a místě, které si určíte sami a pouze pro vaše pracovníky. (K dosažení efektivního přínosu stačí pro realizaci semináře již skupina 8 - 12 účastníků.) Zatelefonujte na 585 227 076 nebo napište na namiru@cvc.cz a my pro vaše pracovníky připravíme nezávazný návrh vzdělávacího programu "na míru".

- Typ: [Manažerské dovednosti](#)
- Úroveň: [Nevyžaduje předchozí znalost tématu](#)
- Cena semináře: Na vyžádání

Přihlášení na seminář

Jak vybudovat, vést a řídit úspěšný obchodní tým:
Praktické rady, jak s pomocí prodejců, dealerů a

obchodníků zvyšovat ve vaší firmě prodej

+420 585 227 076