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 nim 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 dolaďovat 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

© cvc.cz