



SalesUp Academy

Obchodnická akademie je určena pro všechny, kteří chtějí začít s osobním prodejem složitějších produktů nebo si chtějí zopakovat základní dovednosti moderního obchodníka. Ve 14 kapitolách najdete osvědčené postupy a praktické tipy díky kterým se ve světě obchodu stanete úspěšnými.



ÚROVEŇ
Začátečník



JAK
Živé Webinarě + Online kurzy + Chat



ONLINE KURZY
10+ hodin



POČET WEBINÁŘŮ
7 x 1 hodina



KDY
od 1.3.2024



TERMÍNY WEBINÁŘŮ
1x za 14 dní v pátky 13:00-14:00
1.3., 15.3., 28.3., 12.4., 26.4., 10.5., 24.5.



UKONČENÍ
Certifikát o absolvování



CENA
59 990 Kč / jen 10 800 Kč přes Úřad práce

Popis akademie

Obchodnická akademie je určena pro všechny, kteří chtějí začít s osobním prodejem složitějších produktů nebo si chtějí zopakovat základní dovednosti moderního obchodníka. Tento komplexní vzdělávací program nabízí širokou škálu témat ve 14 kapitolách, zahrnujících osvědčené postupy, praktické tipy a moderní strategie, díky kterým dosáhnete úspěchu ve světě obchodu. Bez ohledu na to, zda jste začátečníkem, který se s prodejem teprve seznamuje, nebo zkušeným profesionálem hledajícím zdokonalení svých dovedností, obchodnická akademie vám poskytne potřebné nástroje a znalosti k dosažení vašich prodejních cílů.

Na každém kroku vaší cesty se budete učit, jak efektivně komunikovat se zákazníky, budovat trvalé vztahy, generovat obchodní příležitosti a uzavírat smlouvy.

Každá kapitola je navržena tak, aby vám umožnila rozvíjet potřebné dovednosti a posílit vaši schopnost dosáhnout úspěchu ve stále konkurenčnějším obchodním prostředí. Obchodnická akademie je vaším spolehlivým průvodcem na cestě k obchodním úspěchům.

Kapitoly

1. Úspěšné jednání s různými typy klientů
2. Vyhledání správného zákazníka
3. Příprava je základ úspěchu
4. Oslovení zákazníka
5. Budování důvěry
6. Zjišťování skutečných potřeb
7. Srozumitelné a přesvědčivé představení nabídky
8. Námitky a práce s nimi
9. Principy vyjednávání
10. Kroky k rychlému uzavření smlouvy
11. Zákaznická péče jako zdroj dalších příležitostí
12. Úskalí prodeje po onlinu
13. Síla CRM
14. Strategie pro úspěch

REGISTRUJ SE NA [SKILLMEA.CZ / ACADEMY](https://skillmea.cz/academy)

Roman Klement & David Šmat (SalesUp)

Roman a David jsou zakladatelé společnosti SalesUP s více než 20 lety zkušeností v oblasti prodeje a jeho řízení. Jejich bohatá kariéra zahrnuje práci v malých firmách i v korporacích na různých obchodních a manažerských pozicích a úspěšné budování obchodních týmů, které generují stovky milionů korun.



Jak funguje dotace přes Úřad práce?

Vyplňte registrační formulář na www.skillmea.cz/academy
a my Vás budeme obratem kontaktovat.

REGISTRUJ SE NA SKILLMEA.CZ/ACADEMY

Máš další otázky nebo si s něčím nevíš rady? Ozvi se nám a my ti rádi pomůžeme
na academy@skillmea.cz nebo na +420 604 769 263