



## 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 Webináře + Online kurzy + Chat



**UKONČENÍ**  
Certifikát o absolvování



**ONLINE KURZY**  
10+ hodin



**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.



**CENA**  
od 19 990 Kč



**WEBINÁŘE**  
7 x 1 hodina

### 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 se registrovat do akademie?

Vyplňte registrační formulář na [www.skillmea.cz/academy](http://www.skillmea.cz/academy) a my Vás budeme obratem kontaktovat.

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

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