



## ► Cíle

- Získat komplexní soubor obchodních dovedností a schopností.
- Osvojit si dostatečný vědomostní přesah do dalších činností, se kterými obchodník přichází do styku.
- Pochopit mnohostrannost práce obchodníka.
- Zefektivnit vlastní prodejní činnost.
- Seznámit se s aktuálními trendy v obchodování.
- Vytvořit prostor pro další osobní rozvoj.

## ► Obsah

### 1. kurz – Obchodník profesionál – cyklus

- Prodejní dovednosti I – Základy úspěšného prodeje,
- Prodejní dovednosti II – Náročné situace v prodeji,
- Prodejní dovednosti III – Trénink pro elitní obchodníky.

### 2. kurz – Dokonalý obchodník – Prodejní Time Management

- význam Time Managementu pro obchodníky,
- stanovením cílů k vyššímu zisku,
- obchodník jako manažer,
- mentální alchymie,
- nejnovější techniky a pomůcky.

### 3. kurz – Efektivní komunikace ve firmě

- komunikační dovednosti jako pracovní nástroj,
- řeč těla a její efektivní využití,
- komunikační styly – přizpůsobení komunikace situaci a partnerovi,
- rozvoj vnitřní komunikace,
- jednání s nadřízenými a mezi kolegy.

## 4. kurz – Základy marketingu pro úspěšné podnikání

- podstata marketingu a marketingového přístupu,
- analytická činnost v marketingu,
- marketingové cíle a strategie,
- marketingový mix a jeho prvky,
- trendy současného marketingu.

Pozn.: V ceně programu není zahrnutý poplatek za volitelnou certifikační zkoušku u cyklu „Obchodník profesionál“.

**Program si můžete sestavit z termínů, které jsou uvedeny u jednotlivých kurzů a budou Vám nejlépe vyhovovat.**

## ► Cena a rozsah

Cena za celý program po slevě 10 %:  
43 600 Kč (bez DPH), 52 320 Kč (včetně 20 % DPH)  
13 dnů



### Manažer kurzu

Tereza Nováková  
226 006 389, tnovakova@gradua.cz