Umenie obchodu pre manažérov

Kód kurzu: KOROM

Workshop je zameraný na úlohu manažéra ako kľúčového hybateľa obchodného výkonu. Účastníci sa naučia, ako podporovať obchodníkov pri práci s klientmi, ako zvyšovať kvalitu obchodných rozhovorov a ako vytvárať prostredie podporujúce obchodný úspech.Program prepája princípy konzultatívneho predaja, prácu s potrebami klientov a model Diamantu obchodných návykov, ktorý ukazuje, že dlhodobé obchodné výsledky stoja na troch pilieroch: zručnostiach obchodníkov, ich motivácii a dobre nastavenom systéme práce.Veľká časť workshopu je postavená na diskusii a praktických situáciách z reálnej obchodnej praxe.

Pre koho je kurz určený

- manažérov obchodných tímov
- vedúcich pobočiek
- team leadrov v predajných organizáciách
- manažérov, ktorí chcú rozvíjať obchodné zručnosti svojich ľudí

Program je vhodný pre organizácie, ktoré chcú posilniť obchodný leadership a systematicky rozvíjať obchodný výkon tímov.

Čo Vás naučíme

- ako rozvíjať obchodné zručnosti členov tímu
- ako viesť obchodníkov ku kvalitnému obchodnému rozhovoru s klientom
- ako pracovať s motiváciou obchodníkov a ich osobnou energiou
- ako koučovať vašich obchodníkov a dávať efektívnu spätnú väzbu k obchodným situáciám
- ako vytvoriť systém práce, ktorý podporuje obchodný výkon

Študijné materiály

Príručka ku kurzu firmy Gopas podľa programu kurzu.

Osnova kurzu

- Úloha manažéra v obchodnom úspechu tímu
- Konzultatívny prístup k predaju
- Ako klient premýšľa a rozhoduje sa
- Štruktúra kvalitného obchodného rozhovoru
- Diamant obchodných návykov – zručnosti, motivácia, systém práce
- Ako rozvíjať obchodníkov prostredníctvom situačného leadershipu
- Praktické situácie z obchodnej praxe
- Prenos do každodennej práce manažéra

GOPAS Praha
Na Strži 2097/63
140 00 Praha 4 - Krč
Tel.: +420 226 201 390
info@gopas.cz

GOPAS Brno
Nové sady 996/25
602 00 Brno
Tel.: +420 530 513 590
info@gopas.cz

GOPAS Bratislava
Dr. Vladimíra Clementisa 10
Bratislava, 821 02
Tel.: +421 902 903 132
info@gopas.sk

Copyright © 2026 GOPAS, a.s.,
All rights reserved