

# Umenie obchodu pre manažérov

Kód kurzu: KOROM

Workshop je zameraný na úlohu manažéra ako kľúčového hybatela 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.

Pobočka	Dní	Katalógová cena	ITB
Praha	1	7 800 Kč	0
Brno	1	7 800 Kč	0
Bratislava	1	380 €	0

Všetky ceny sú uvedené bez DPH.

## Termíny kurzu

Dátum	Dní	Cena kurzu	Typ výučby	Jazyk výučby	Lokalita
23.06.2026	1	7 800 Kč	Prezenčný	CZ/SK	GOPAS Praha
14.09.2026	1	7 800 Kč	Prezenčný	CZ/SK	GOPAS Praha
08.12.2026	1	7 800 Kč	Prezenčný	CZ/SK	GOPAS Praha

Všetky ceny sú uvedené bez DPH.

## 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

### GOPAS Praha

Na Strži 2097/63  
140 00 Praha 4 - Krč  
Tel.: +420 226 201 390  
[info@gopas.cz](mailto:info@gopas.cz)

### GOPAS Brno

Nové sady 996/25  
602 00 Brno  
Tel.: +420 530 513 590  
[info@gopas.cz](mailto:info@gopas.cz)

### GOPAS Bratislava

Dr. Vladimíra Clementisa 10  
Bratislava, 821 02  
Tel.: +421 902 903 132  
[info@gopas.sk](mailto:info@gopas.sk)



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

# Umenie obchodu pre manažérov

- Prenos do každodennej práce manažéra

## **GOPAS Praha**

Na Strži 2097/63  
140 00 Praha 4 - Krč  
Tel.: +420 226 201 390  
[info@gopas.cz](mailto:info@gopas.cz)

## **GOPAS Brno**

Nové sady 996/25  
602 00 Brno  
Tel.: +420 530 513 590  
[info@gopas.cz](mailto:info@gopas.cz)

## **GOPAS Bratislava**

Dr. Vladimíra Clementisa 10  
Bratislava, 821 02  
Tel.: +421 902 903 132  
[info@gopas.sk](mailto:info@gopas.sk)



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