

Název	Praktické aspekty prodeje vlastních výrobků
Komu je program určen	THP obchodní útvar a nákup.
Co získáte pro praxi	<ul style="list-style-type: none"> • Praktické zkušenosti s prodejem. • Prohloubení znalostí v oblasti možností vlastního prodeje. • Sledování a vyhodnocování s cílem zvýšení prodejnosti.
Obsah programu	<ul style="list-style-type: none"> • Metodiky prodeje, práce se zákazníkem. • Metodiky zaměřené na prodeje nestandardních produktů. • Metodiky zaměřené na cílového zákazníka. • Praktické příklady z praxe. • Metodiky získávání potřeb zákazníků, jejich další přenos interně. • Týmová práce. • Zpětná vazba.
Metody vzdělávání	<ul style="list-style-type: none"> • Vzájemné seznámení účastníků a identifikace společných problémů. • Počáteční očekávání a jeho závěrečné vyhodnocení účastníky flipchart. • Výběr klíčových témat. • Představení teoretických východisek. • Výklad a diskuse. • Výklad s ukázkou. • Moderovaná diskuse. • Praktický trénink jednotlivců a skupin. • Řešení praktických situací a případových studií. • Zobecnění pro použití v denní praxi organizace. • Přímá interaktivní týmová řešení a lektorem moderované workshopy, ke každému tématu s využitím praktických ukázek s účastníky.
Lektor	Ing. Pavel Prokop
Rozsah a termín	2 dny (16 hodin) / termín a čas dle dohody s klientem.
Místo realizace	Dle dohody s klientem.
Kontaktní osoba	<p>Ing. Zdeněk Michálek</p> <p>Mobil: + 420 606 760 130</p> <p>E-mail: zmichalek@hmpartners.cz</p>