

Název:	Obchodní akademie
Komu je program určen:	Všem lidem, kteří přicházejí do styku se zákazníky
Co získáte pro praxi:	• Zvýšíte efektivitu obchodních jednání a obchodní činnosti • Dokážete lépe vést a naplňovat klíčové fáze obchodních jednání • Naučíte se, jak posilovat vztahy se svými obchodními partnery • Posílíte svou přirozenou dominanci při obchodním jednání • Osvojíte si postupy pro cílené ovlivňování zákazníka za účelem vytváření prodejní příležitosti • Naučíte se jak prezentovat nabídku tak, aby byla přesvědčivá a vytvářela motivaci k nákupu • Posílíte sebedůvěru a jistotu v průběhu obchodního jednání • Zvládnete analytiku obchodního partnera a posílíte schopnost volby efektivního stylu vedení jednání • Poznáte a pochopíte vyjednávací taktiky, které Vám umožní zvládnout nátlak a námítky Vašeho obchodního partnera • Získáte podněty na efektivnější přípravu na obchodní jednání • Vytvoříte si akční plán péče obchodního partnera a monitorování klíčových informací o situaci na trhu
Obsah programu:	Rozdělení do 5 školících dnů: Každý den je koncipován jako praktický workshop, kde převažuje nácvik modelových situací, hraní rolí, práce ve dvojicích i skupinách. Účastníci dostávají okamžitou zpětnou vazbu od lektora i kolegů. 1. den – Sebereflexe a kontaktní fáze ▪ Charakter obchodního zástupce: silné a slabé stránky, příležitosti a hrozby (cvičení, sebereflexe, peer coaching) ▪ První dojem – nácvik navázání kontaktu, neverbální komunikace, přátelská dominance ▪ Budování důvěry od první minuty jednání (hraní rolí – různé situace) 2. den – Analýza a komunikace se zákazníkem ▪ Typologie obchodních partnerů – simulace jednání s „obtížnými“ klienty, volba stylu komunikace ▪ Aktivní naslouchání, práce s otázkami, koučovací techniky (nácvik rozhovorů ve dvojicích) ▪ Vyvolání nákupní potřeby – trénink vedení rozhovoru, mapování motivů a potřeb zákazníka 3. den – Argumentace a prezentace nabídky ▪ Efektivní prezentace nabídky – jak zaujmout a přesvědčit zákazníka ▪ Odlišení se od konkurence – modelové prezentace a porovnání různých stylů ▪ Argumentační techniky – nácvik jasné, stručné a přesvědčivé komunikace na reálných případech účastníků

	4. den – Vyjednávání a zvládání námitek ▪ Vyjednávací taktiky a strategie – hraní rolí na konkrétních obchodních případech ▪ Práce s ústupky, BATNA, hledání win-win řešení ▪ Nácvik zvládání námitek a nátlaku zákazníka (simulace, modelové rozhovory) 5. den – Uzavírání obchodu a akční plán ▪ Techniky pro překonávání nerozhodnosti, váhání a odkladů ▪ Nácvik závěrečných fází jednání – simulace uzavírání obchodu ▪ Příprava na obchodní jednání – checklist a individuální plán ▪ Time management obchodníka – jak efektivně plánovat den a týden, práce s prioritami ▪ Využívání nástrojů MS Office (Outlook, OneNote, úkoly, plánování schůzek) – praktické ukázky, jak si nastavit přehledný systém, který šetří čas a snižuje stres Závěrečný workshop: tvorba osobního akčního plánu
Rozsah	5 dnů, 5 x 8 hod. Celkem 40 hodin výuky.
Lektor:	Ing. Miroslav Konvičný – zkušený lektor obchodních dovedností s celoživotní praxí a vynikajícími výsledky u klientů
Návrh termínu a místa:	Termín a místo dle dohody. Termíny budou vyhlášeny po naplnění kurzu. Trvání září až listopad 2026
Kontakt	Ing. Zdeněk Michálek , tel. 606 760 130, Mail: zmichalek@hmpartners.cz Přihlášky přes web: www.hmpartners.cz