

MI SALES MANAGEMENT ACADEMY™

OBSAH PROGRAMU

VIRTUÁLNÍ KICK-OFF (2,5 hod.)

ÚVOD | Cíle, obsah, způsob práce, představení
POSTAVENÍ PRODEJE A AKTUÁLNÍ TRENDY V PRÁCI MANAŽERA
PROGRES | Případová studie

1

1. TRÉNINKOVÉ SETKÁNÍ (2 dny)

PRODEJNÍ STRATEGIE, KONCEPT, PROCESY, PLÁN | Případová studie
PRODEJNÍ POLITIKA A KPI
ŘÍZENÍ PORTFOLIA ZÁKAZNÍKŮ A ZÁKAZNICKÝCH AKTIVIT
PROGRES | Případová studie – řízení zákaznických aktivit

VIRTUÁLNÍ TRÉNINK 3 (2,5 hod.)

MOTIVACE A ROZVOJ OBCHODNÍKŮ
STYLY VEDENÍ | MI-LEAD

3

3. TRÉNINKOVÉ SETKÁNÍ (2 dny)

KOMUNIKACE PŘI VEDENÍ TÝMU
VEDENÍ OBCHODNÍKŮ V RŮZNÝCH SITUACÍCH
KOUČOVÁNÍ V KANCELÁŘI A V TERÉNU
ROZVOJOVÝ PLÁN OBCHODNÍKA

IMPLEMENTAČNÍ VIRTUÁLNÍ SETKÁNÍ (1,5 hod.)

VÝMĚNA ZKUŠENOSTÍ
DALŠÍ NÁMĚTY A DOPORUČENÍ PRO PRAXI

5

VIRTUÁLNÍ TRÉNINK 2 (2,5 hod.)

ŘÍZENÍ PRODEJNÍHO VÝKONU | Struktura individuálních cílů
ANALÝZA VÝKONU OBCHODNÍKA
AKČNÍ PLÁN PRODEJE

2

2. TRÉNINKOVÉ SETKÁNÍ (2 dny)

PROGRES | Případová studie – řízení výkonu obchodníka
PŘÍPRAVA A VEDENÍ INDIVIDUÁLNÍCH ROZHOVORŮ
VEDENÍ EFEKTIVNÍ PRODEJNÍ PORADY

VIRTUÁLNÍ TRÉNINK 4 (2,5 hod.)

ŘÍZENÍ ZMĚNY V OBCHODNÍM TÝMU
PERSONÁLNÍ ŘÍZENÍ PRODEJNÍHO TÝMU
SYSTÉM PŘIJÍMÁNÍ NOVÝCH OBCHODNÍKŮ

4

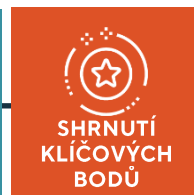
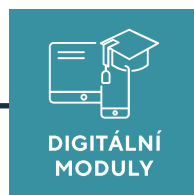
4. TRÉNINKOVÉ SETKÁNÍ (2 dny)

VEDENÍ PŘIJÍMACÍCH POHOVORŮ
ZAPRACOVÁNÍ NOVÝCH OBCHODNÍKŮ
DALŠÍ ROZVOJ MANAŽERA PRODEJE
CERTIFIKACE

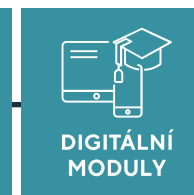
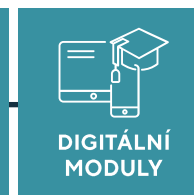
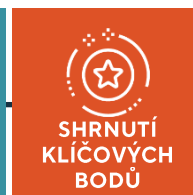
MI SALES MANAGEMENT ACADEMY™

PŘEHLED ROZVOJOVÉ CESTY

ČÁST 1

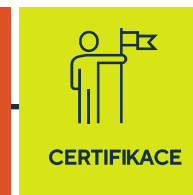
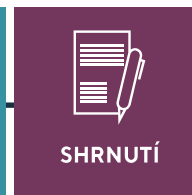
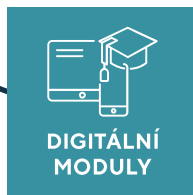


ČÁST 3



ČÁST 2

ČÁST 4



ČÁST 5

