



| | |
|---|---|
| Název kurzu: | Obchod a obchodní dovednosti. II. |
| Termín: | 10.4.2025 |
| Místo a čas: | Sídlo KHK MSK na ul. Výstavní 2224/8, 709 00 Ostrava – Mariánské Hory 8:00 – 15:30 s přestávkou na oběd (coffee break a oběd zajištěn) |
| Komu je určen: | Kurz je určen účastníkům projektu „Úspěšným marketérem v každém věku“, kteří chtějí získat praktické znalosti a dovednosti v oblasti obchodu, vyjednávání a prodejních strategií. Zaměřuje se na pochopení významu obchodu v rámci marketingu, zvládnutí efektivní komunikace se zákazníky a osvojení metod pro úspěšné obchodní jednání. Kurz je vhodný pro začínající podnikatele, obchodní zástupce i marketingové specialisty, kteří chtějí zlepšit své schopnosti v prodeji a budování dlouhodobých vztahů se zákazníky. |
| Co získáte pro praxi: | <ul style="list-style-type: none">• Pochopení významu obchodu v rámci marketingové strategie firmy• Schopnost profesionálně komunikovat se zákazníky a efektivně reagovat na jejich potřeby• Osvojení prodejních a argumentačních technik pro úspěšné uzavírání obchodních jednání• Dovednost rozpoznat a zvládnout námitky zákazníků• Praktické tipy na řízení obchodního jednání, prezentaci produktů a služeb• Znalosti o typologiích zákazníků a přizpůsobení komunikace jejich potřebám• Schopnost zvládat stres a vyjednávací tlak při obchodních jednáních |
| Obsah kurzu: | <ul style="list-style-type: none">• Prezentační techniky při prodeji Jak efektivně prezentovat produkt/službu Strategie a metody prodejní prezentace• Time management v obchodě Efektivní řízení času obchodníka Jak pracovat s prioritami a minimalizovat stres• Interkulturní komunikace a obchodní vyjednávání Jak jednat s různými typy zákazníků Strategie komunikace v různých kulturních prostředích |
| Metody výuky a způsob poskytnutí zpětné vazby: | Kurz probíhá formou interaktivního workshopu , který zahrnuje: <input checked="" type="checkbox"/> Praktické příklady a reálné obchodní situace <input checked="" type="checkbox"/> Simulace obchodního jednání a řešení námitek zákazníků <input checked="" type="checkbox"/> Skupinová cvičení a diskuse nad konkrétními obchodními případy <input checked="" type="checkbox"/> Individuální zpětná vazba od lektora pro rozvoj obchodních dovedností Účastníci si během kurzu vyzkouší různé obchodní scénáře a strategie, což jim umožní okamžitě aplikovat nabyté znalosti ve své praxi. Kurz bude zakončen simulací prodejního rozhovoru, kde si účastníci otestují své dovednosti v reálném prostředí. |
| Lektor: | PhDr. Ing. Marcel Houžva, MBA., LL.M. Je vysokoškolským pedagogem a zakladatelem projektu Heštek studentské marketingové agentury. Má více než 20 let zkušeností jako podnikatel ve farmaceutickém průmyslu. Je certifikovaným lektorem a tvůrcem programu Přirozený proklientský přístup, ve kterém sdílí své bohaté zkušenosti a moderní poznatky v oblasti marketingu, Public Relations a proklientského přístupu. |
| Garant semináře: | PhDr. Ing. Marcel Houžva, MBA., LL.M., tel. 734 544 682 mail: marcel.houzva@outlook.cz |
| Kontakty: | Bc. Nicole Jahodová, 775 355 191, n.jahodova@khkmsk.cz Ing. Zdislava Doleželová, 770 165 388, z.dolezelova@khkmsk.cz |



Spolufinancováno
Evropskou unií



Kurz je realizován v rámci projektu Krajské hospodářské komory Moravskoslezského kraje. Projekt je spolufinancován z Evropského sociálního fondu plus a ze státního rozpočtu ČR pod operačním programem Zaměstnanost plus.

Registrace na kurz: www.khkmsk-registrace.cz