



<b>Název kurzu:</b>	<b>Obchod a obchodní dovednosti. I.</b>
<b>Termín:</b>	<b>27.3.2025</b>
<b>Místo a čas:</b>	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)
<b>Komu je určen:</b>	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.
<b>Co získáte pro praxi:</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Pochopení významu obchodu v rámci marketingové strategie firmy</li><li>• Schopnost profesionálně komunikovat se zákazníky a efektivně reagovat na jejich potřeby</li><li>• Osvojení prodejních a argumentačních technik pro úspěšné uzavírání obchodních jednání</li><li>• Dovednost rozpoznat a zvládnout námitky zákazníků</li><li>• Praktické tipy na řízení obchodního jednání, prezentaci produktů a služeb</li><li>• Znalosti o typologiích zákazníků a přizpůsobení komunikace jejich potřebám</li><li>• Schopnost zvládat stres a vyjednávací tlak při obchodních jednáních</li></ul>
<b>Obsah kurzu:</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Úvod do obchodu a jeho význam v marketingu</b> Rozdíly mezi marketingem a prodejem Prodejní kanály a distribuční strategie</li><li>• <b>Klíčové faktory úspěšného prodeje</b> Profesionální předpoklady obchodníka Budování důvěry a dlouhodobých vztahů se zákazníky</li><li>• <b>Komunikace při prodeji</b> Verbální a neverbální komunikace v obchodním jednání Jak efektivně argumentovat a přesvědčovat</li><li>• <b>Obchodní jednání a vyjednávací taktiky</b> Příprava, průběh a uzavření obchodního jednání Jak zvládat problematické zákazníky a jejich námitky Nátlakové a manipulativní techniky – jak je rozpoznat a jak jim čelit</li></ul>
<b>Metody výuky a způsob poskytnutí zpětné vazby:</b>	Kurz probíhá formou <b>interaktivního workshopu</b> , který zahrnuje: <input checked="" type="checkbox"/> Praktické příklady a <b>reálné obchodní situace</b> <input checked="" type="checkbox"/> <b>Simulace obchodního jednání</b> a řešení námitek zákazníků <input checked="" type="checkbox"/> <b>Skupinová cvičení a diskuse</b> nad konkrétními obchodními případy <input checked="" type="checkbox"/> <b>Individuální zpětná vazba</b> 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.
<b>Lektor:</b>	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.
<b>Garant semináře:</b>	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

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](http://www.khkmsk-registrace.cz)