Umění obchodu pro manažery

Kód kurzu: KOROM

Workshop je zaměřen na roli manažera jako klíčového hybatele obchodního výkonu. Účastníci se naučí, jak podporovat obchodníky v práci s klienty, jak zvyšovat kvalitu obchodních rozhovorů a jak vytvářet prostředí podporující obchodní úspěch.Program propojuje principy konzultativního prodeje, práci s klientskými potřebami a model Diamantu obchodních návyků, který ukazuje, že dlouhodobé obchodní výsledky stojí na třech pilířích: dovednostech obchodníků, jejich motivaci a dobře nastaveném systému práce.Velká část workshopu je postavena na diskusi a praktických situacích z reálné obchodní praxe.

Pro koho je kurz určen

- manažery obchodních týmů
- vedoucí poboček
- team leadery v prodejních organizacích
- manažery, kteří chtějí rozvíjet obchodní dovednosti svých lidí

Program je vhodný pro organizace, které chtějí posílit obchodní leadership a systematicky rozvíjet obchodní výkon týmů.

Co Vás naučíme

- jak rozvíjet obchodní dovednosti členů týmu
- jak vést obchodníky ke kvalitnímu obchodnímu rozhovoru s klientem
- jak pracovat s motivací obchodníků a jejich osobní energií
- jak koučovat vaše obchodníky a dávat efektivní zpětnou vazbu k obchodním situacím
- jak vytvořit systém práce, který podporuje obchodní výkon

Studijní materiály

Studijní materiál GOPAS, a.s.

Osnova kurzu

- Role manažera v obchodním úspěchu týmu
- Konzultativní přístup k prodeji
- Jak klient přemýšlí a rozhoduje
- Struktura kvalitního obchodního rozhovoru
- Diamant obchodních návyků – dovednosti, motivace, systém práce
- Jak rozvíjet obchodníky prostřednictvím situačního leadershipu
- Praktické situace z obchodní praxe
- Přenos do každodenní práce manažera

GOPAS Praha
Na Strži 2097/63
140 00 Praha 4 - Krč
Tel.: +420 226 201 390
info@gopas.cz

GOPAS Brno
Nové sady 996/25
602 00 Brno
Tel.: +420 530 513 590
info@gopas.cz

GOPAS Bratislava
Dr. Vladimíra Clementisa 10
Bratislava, 821 02
Tel.: +421 902 903 132
info@gopas.sk

Copyright © 2026 GOPAS, a.s.,
All rights reserved