

Nejste spokojeni se stavem Vašeho prodeje?

Proč se liší úspěšnost vašich obchodníků?

Řídí manažeři obchodní tým podle pocitu, nebo podle systému?

**Jak to vidíte? Dělají vaši manažeři obchodního týmu špatné věci správně,
nebo správné věci špatně?**

Přijďte se naučit vyhledávat skryté rezervy Vašeho obchodního týmu a seznámit se s metodami jejich využití na semináři:

„Jak zvýšit výkon obchodní sítě – rychle a dlouhodobě?“

Program

- Rozdělení kategorie pracovníků (chce a umí)
- Způsoby vedení pracovníků dle kategorie
- Způsoby motivace dle kategorie
- CRM systém (prodejní data) – analýza dat, nástrahy práce s daty
- Využití prodejních dat v komunikaci s jednotlivci a týmem
- Výsledky realizovaných projektů

Seminář je určen

- Pro všechny manažery, kteří chtějí získat inspiraci a nové praktické náměty pro svoji další práci
- Pro všechny prodejní manažery, kteří si chtějí ověřit své dovednosti při řízení týmu
- Pro ty manažery, kteří chtějí získat praktické rady pro práci s týmem
- Pro všechny, kteří si chtějí vyměnit zkušenosti s kolegy z různých oborů

Přínosy

- Jak odhalím pracovníky, kteří opravdu „chtějí“, a kteří „nechtějí“
- Typy na efektivní vedení pracovníků dle kategorie
- Jak využívat dostupná data pro vedení lidí



*„Najít rychle správný směr **mezi opatrností a odvahou, je to největší umění**“*

Tomáš Baťa, podnikatel a vizionář

Lektor programu:



Pavel Kalista

„...člověk má v sobě všechny odpovědi, jenom někdy nezná ty správné otázky...“

Mým hlavním posláním v roli lektora a kouče je inspirovat účastníky k hledání nových řešení a přístupů k plnění jejich úkolů.

Jsem lektorem s pedagogickým vzděláním. Obchodní, lektorské a manažerské zkušenosti jsem získal během mnohaleté práce pro nadnárodní společnost na pozicích obchodního reprezentanta, sales manažera a interního trenéra

Jako interní trenér jsem se účastnil mnoha vzdělávacích projektů pro prodejní týmy a střední management.

Od roku 2009 pracuji v oboru vzdělávání managementu a obchodu.

Školím především:

- **vedení vzdělávacích programů zaměřených na komplexní rozvoj pracovníků v oblasti managementu, obchodu, osobního rozvoje;**
- **vedení vzdělávacích programů zaměřených na motivaci, hodnocení a řízení na základě analýzy dat;**
- **osobní koučování manažerů;**
- **poradenství.**

Ve všech těchto oblastech vycházím z koncepčního a systematického přístupu s využitím praktických zkušeností ze své manažerské praxe, které aplikuji na konkrétní situaci klienta.

Přijďte i Vy se naučit **praktické metody zkušených lektorů** a využít je ve své praxi. Přihlásit se můžete prostřednictvím elektronického formuláře na našich webových stránkách, www.pma.cz, nebo vyplněním přihlášky níže a jejím zaslání na adresu info@pma.cz.

Těšíme se na viděnou.

Přihláška

Název semináře: **Jak zvýšit výkon obchodní sítě – rychle a dlouhodobě?**

Cena semináře: 4.900,- Kč/na účastníka

Místo konání: Praha (bude upřesněno).

Semináře jsou vždy od 9,30 do 16,00 hodin.

Vyplněnou přihlášku zašlete na adresu: info@pma.cz

Registraci vám zpětně potvrdíme do naplnění kapacity sálu.

1. Titul, jméno, příjmení		
Pracovní pozice		
2. Titul, jméno, příjmení		
Pracovní pozice		
Společnost a fakturační adresa		
IČ		
DIČ		
e-mail		
telefon		