

Nejste spokojeni se stavem Vašeho prodeje?

Chcete aktivizovat všechny Vaše prodejní zdroje?

Jak se vyrovnat s novými výzvami v prodeji?

Poznejte, jak efektivně vyhledávat distributory Vašich produktů a jak s nimi pracovat, na semináři:

„Řízená obchodní akvizice

aneb

Jak získat rychle nové zákazníky bez námahy“

Program

- Prodejní řetězec a distribuční způsob prodeje
- Způsoby definice úspěšné prodejní strategie
- Postup oslovování nových distributorů
- Způsob vyhodnocování získaných kontaktů
- Distribuční smlouva a její význam
- Úspěšná práce s distributorem

Seminář je určen

- Pro všechny obchodníky, kteří chtějí získat inspiraci a nové praktické náměty
- Pro všechny prodejní manažery, kteří si chtějí ověřit své řídicí dovednosti
- Pro ty obchodníky, kteří chtějí získat praktické rady pro spolupráci s distributorem
- Pro všechny, kteří si chtějí vyměnit prodejní zkušenosti s kolegy z různých oborů

Přínosy

- Dozvíte se, co je řízená distribuce a její přínosy
- Naučíte se zásady úspěšné obchodní strategie
- Osvojíte si postup řízené obchodní akvizice
- Seznámíte se s pravidly vyhodnocení potenciálu kontaktovaných firem
- Získáte návod na úspěšnou spolupráci s distributorem



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

Tomáš Baťa, podnikatel a vizionář

Lektor programu:



Vladislav Náhlík

„Důslednost a vytrvalost jsou základním předpokladem úspěchu.“

V roli lektora se snažím povzbuzovat klienty k vytrvalému směřování kupředu, aby se nenechali odradit nastalými obtížemi a aby neustále hledali nová východiska, neboť každá situace má řešení.

Jako manažer s téměř dvacetiletou zkušeností ve vrcholových pozicích mezinárodního elektrotechnického koncernu mám za sebou úspěšné působení v oblastech řízení firmy, řízení struktury obchodních poboček, prodeje a marketingu nejenom v České republice, ale i v celé střední a východní Evropě. Prokázal jsem schopnost organizovat a řídit prodejní strukturu na mezinárodní úrovni, dále ji rozvíjet neustálým hledáním nových přístupů a řešení.

Své bohaté obchodní a manažerské zkušenosti v současné době předávám pracovníkům svých klientů jako senior konzultant Pražské manažerské akademie.

K mým školením patří především:

- **inovativní přístupy v oblastech řízení obchodu a práce se zákazníkem,**
- **vedení týmů při zpracovávání jejich vizí a strategií,**
- **poradenství v oblastech managementu a vnitřní komunikace,**
- **systemové přístupy práce s produktem a jeho podpora,**
- **efektivní práce s inovacemi, jejich tvorba, hodnocení a využití,**

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: **Řízená obchodní akvizice**

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		