

PŘÍMÝ PRODEJ OBCHODNÍHO MÍSTA: NÁBOR OBCHODNÍKŮ

PŘIHLÁŠENÍ NA TRÉNINK ON-LINE

<https://www.treninky.cz/trenink/primy-prodej-obchodniho-mista-nabor-obchodniku-49>

Ve spolupráci se **ab connectia s.r.o.**



**MAXIMÁLNÍ POČET
ÚČASTNÍKŮ**
12 účastníků



ÚROVEŇ KURZU
Střední



ČASOVÁ NÁROČNOST
8 hod / 1 den

O čem trénink bude

Náborujete do svého týmu obchodníky pro prodej zboží nebo služeb?

Stává se Vám, že najdete zajímavého člověka, chcete ho do svého obchodního týmu a on se brání. Nechce dělat změnu, nechce do Vašeho oboru. **Tento kurz výrazně zlepší Vaše šance zaujmout, přesvědčit, vyjednat a udržet nováčka.** Kurz je určen pro manažery všech úrovních řízení.

Zdeňek Vondra, vede kurz prakticky - sám dělá to, co učí!

Co použijete v praxi

Budete vědět jak najít člověka, oslovit, zaujmout, přesvědčit, navázat spolupráci, adaptovat jej. Zkrátka, zvládnete celý náborový proces tak, že jej lehce budete používat a stane se z něj Vaše "denní rutina". Tím, se Vám **výraznělepší:**

- **efektivita náboru** - budete mít více "nováčků"
- **adaptace nového člověka** do Vašeho pracovního týmu.

Účastí na tréninku získáte měřitelné výsledky v náboru "nováčků" do týmu.

Na co se zaměříme

Kdo je můj obchodník a kde jej najít
Jaké jsou všechny možné zdroje obchodníků
Možnosti oslovení. Příklady z praxe
Proces náborového pohovoru
Založení databanky kontaktů pro nábor
Nastavení procesu náboru nových obchodníků

Ještě získáte

Výstupem z tréninku jsou měřitelné výsledky v oblasti náboru
Tréninkové materiály v tištěné podobě
Certifikát o absolvování tréninku
Občerstvení a oběd

Kdo Vás bude trénovat



Gerhard Mendrok, MBA

Jednatel společnosti ab connectia, senior consultant, obchodník

*Když spojíme lidský um a pracovní nasazení, pak výsledkem může být jediné
růst*

Vedu programy dílem rozvojově, částečně projektově a hodně výkonnostně. Je to směs selského rozumu a zkušeností svých i jiných. To vše smícháno se základní teorií. Proto jsou dovednosti a znalosti z mých programů vždy ihned použitelné v praxi. Mám na zřeteli vždy Váš konkrétní užitek. Vaším přínosem i mým cílem je tedy měřitelný posun vpřed. Snad proto mám věrné klienty. Budu rad, když to budete i Vy.

Realizace projektů pro: ČSOB Leasing a.s., ČSOB Pojišťovna a.s., Československá obchodná banka a.s., UNIQA pojišťovna a.s., Tatra banka a.s., Allianz Slovenská pojišťovna, a.s., Česká pojišťovna a.s., Raiffeisen stavební spořitelna, J&T BANKA a.s., Unimarco a.s., AXA pojišťovna, CAPITOL akciová spoločnosť, Kapitól finanční poradenství a.s., ASA, Modrá Pyramida stavební spořitelna, Generali Slovensko, UNION poisťovňa, IZOLAS - Saint Gobain, Kooperativa pojišťovna, a.s., Vienna Inshurance Group

Trénink připravuje

Kateřina Mendrok

garant tréinku

treninky@treninky.cz

Zajiřuji realizaci tohoto tréinku tak, abyste byli v příjemném prostředí a poslouchali inspirativní téma vedoucí k Vařemu viditelnému zlepření. Věřím, že to je důvod se k nám vracet.



Účastníci tohoto kurzu si koupili také

Technik v roli obchodníka

Zisk je tvořen prodejem zboží a služeb. Získáte vlastní návod, jak se chovat ke klientům, abyste je motivovali k nákupu.

Časový rozvrh

Blok 1

Tréink trvá 8 hodin s krátkými přestávkami na oběd

09:00 - 17:00