



coachpage.cz

TOOLS for SUCCESS in TODAY's BUSINESS

NABÍDKA ŠKOLENÍ

Upevnění autority a rozšíření míry vlivu manažera

Školení odpovídá na otázky, co vše je základem autority a charismatu, kde v nás jsou zdroje vůdčí energie. Vliv manažera je něco, co lze identifikovat a vědomě zařadit do strategie řízení. Posílení vlivu znamená, oproti řízení nahodilému, vědomě identifikovat hranici vlivu, kterou mohou posouvat žádoucím směrem. K tomu je nutná analýza všech dílčích částí, které vliv obsahuje.

Cíle školení:

- identifikace s rolí manažera
- rozvíjení stylů řízení
- posílení vlivu manažera
- řízení procesu změn
- analýza klíčových vztahů a jejich řízení
- plán příležitostí
- tvorba organizační struktury, spolutvorba firemní kultury
- zvládání konfliktních situací
- vytváření dojmu manažera, základy autority a charismatu

Délka školení: 2 dny
Cena školení: 8 900 Kč vč. DPH / os. / 2 dny
Kapacita: max. 12 osob

Rozvoj kompetencí úspěšného prodejce

Výzkumy potvrzují roli osobního přístupu prodejce jako jednoho z nejdůležitějších faktorů ovlivňující prodej. Dlouhodobý proces v zákaznickově mysli je završen vstupem do prodejny, kde je výsledek nákupu stále ještě ve hře. Originalita tohoto školení tkví v zaměření na rozvoj kompetencí osobnosti prodejce, které jsou klíčové pro úspěch v prodeji.

Cíle školení:

- zvýšení všímatosti vůči signálům motivujícím zákazníka ke koupi
- analýza potřeb zákazníka, rozvoj empatie
- první dojem, image obchodníka
- reflexe vlastního obchodního stylu prodejce
- analýza překážek a jejich řešení
- stanovení cílů rozvoje a plán postupu
- práce s motivací, iniciativou, angažovaností prodejce

Délka školení: 2 dny
Cena školení: 8 900 Kč vč. DPH / os. / 2 dny
Kapacita: max. 12 osob

Psychologie prodeje a vyjednávání

Školení je doplňkem Rozvoje kompetencí úspěšného prodejce, tentokrát se více zaměříme na proces prodeje, tj. od identifikace užitku výrobků a služeb po efektivní prezentaci a argumentaci. Persvaze neboli přesvědčování klienta je snad vším, co úspěšný prodejce musí znát. Bez dobře prezentovaných racionálních argumentů doplněných pozitivní, emocionální, „živou“ zkušeností se dobrý obchodní kontrakt neobejde. Nestačí však, aby zákazník produkt jenom chtěl. Když už přišel, musí ho chtít hned. A k tomu slouží sada nástrojů, které Vás naučíme.

Cíle školení:

- identifikace užitku vnímaného zákazníkem
- rozvoj empatie a všímavosti
- volba správné argumentace
- techniky přesvědčování
- pokročilé vyjednávání
- taktiky při nedohodě, v obtížných situacích

Délka školení: 2 dny
Cena školení: 8 900 Kč vč. DPH / os. / 2 dny
Kapacita: max. 12 osob

Stress management

Cílem školení je pomoci účastníkům identifikovat individuální stresové a frustrační aspekty a jejich dopad na profesní i osobní život. Seznámíme je s technikami, které jim pomohou tyto aspekty uvolnit, odhalit energetické zdroje a naučit je využívat ve všech oblastech jejich života. Účastníci mají možnost změřit hladinu své energie před a po kurzu a upevnit funkční prvky do budoucna. Po skončení kurzu budou mít účastníci k dispozici seznam prvků, které jim berou energii, a individuální techniku k efektivnímu vypořádání se s nimi ve vybraných oblastech svého života.

Cíle školení:

- můj "taxi" (největší žrout mé energie)
- mentální mapa mého profesního a osobního života
- pojem "stres" a "frustrace" – obecná a individuální rovina
- efekt "nadhledu" a cesta k němu
- práce se zdroji v profesní i osobní oblasti
- speciální technika – uvolnění hlubokého napětí
- plán příležitostí a konkrétní kroky k nim

Délka školení: 2 dny

Cena školení: 8 900 Kč vč. DPH / os. / 2 dny

Kapacita: max. 12 osob

Efektivní budování vztahů se zákazníky

Všichni, kteří přijdou do styku se zákazníkem, by si měli uvědomit svůj podíl zodpovědnosti za kvalitu vztahu zákazníka k firmě jako celku. Dobré jméno firmy se odrazí na jejím zisku. Koučink je metoda, která uznává individuální povahu a pozici koučovaného, pracuje s motivací, komunikačními dovednostmi i s celkovou životní spokojeností, odrážející se v pracovním výkonu.

Cíle školení:

- aktivní CRM
- skutečná realizace orientace na zákazníka
- uvědomění si míry odpovědnosti každého za vztah zákazníka k firmě
- využití koučinkových metod, nácvik sebekoučování

Délka školení: 2 dny
Cena školení: 8 900 Kč vč. DPH / os. / 2 dny
Kapacita: max. 12 osob

Rozvoj klíčových kompetencí marketérů

Spotřebitelský trh je přesycen, zákazníci jsou již odolní vůči reklamě, nové a nové varianty produktů již nestačí. Co s tím? Školení je zaměřeno na uvědomění si a rozvoj všech osobnostních vlastností, které by neměly chybět efektivním marketérům. Složitost této profese tkví v náročnosti jednotlivých požadavků na jejich osobnost, kdy kreativita je přirozeně v rozporu se strategickým, plánovacím uvažováním. Důležité je uvědomit si jednotlivé kompetence, slabiny nahradit vědomými technikami, silné stránky podpořit a rozvinout.

Cíle školení:

- proaktivní přístup ke změnám, adaptabilita
- rozvoj kreativity, originality
- rozvoj všímavosti, otevřenost k novinkám
- strategické uvažování
- prezentační dovednosti
- využití psychologie v marketingovém mixu

Délka školení: 2 dny
Cena školení: 8 900 Kč vč. DPH / os. / 2 dny
Kapacita: max. 12 osob



coachpage.cz

TOOLS for SUCCESS in TODAY's BUSINESS

Získejte náskok před konkurencí – investujte do systematického vzdělávání svých zaměstnanců. Skolení vychází z potřeb cílové skupiny účastníků. Naše propracované kurzy zvyšují kvalifikaci zaměstnanců a pomáhají firmám uspět v silně konkurenčním prostředí. Na jejich tvorbě se podílí zkušení lektori, psychologové a další odborníci.

Věříme v individuální přístup a práci v malých skupinkách. Použití nejvhodnějších aktivit pro každého účastníka je tak samozřejmostí.

**V případě zájmu nás kontaktujte na www.coachpage.cz,
coachpage@email.cz nebo 777 861 977**