

Obchodná komunikácia

- Funkčné oblasti:*
- zaobchádzanie s ľuďmi
 - zaobchádzanie s informáciami
 - zaobchádzanie s časom

GKTI Predaj sa zaoberá prvou funkčnou oblasťou - „zaobchádzanie s ľuďmi“

Aspekty:

- **Istota sebadôverou**
- Optimálne pôsobenie
- Vlastná iniciatíva a tvorivosť
- Vysoká a stála pripravenosť k práci
- Cieľavedomá komunikácia
- Zahŕňa aspekty, ktoré sú najdôležitejšie pri zaobchádzaní so zákazníkmi a záujemcami
- Špecifický profil požiadaviek na obchodníka zajtrajška vo svete spoločenských, politických, hospodárskych a globálne - ekonomických premien

- **V praxi vyskúšané nástroje predaja**
- Zásady predaja, ich uplatnenie zaručujú najlepšie výsledky
- Účinná príprava rokovania a predaja
- Písomná, telefonická a osobná akvizícia
- Technika prezentácie – ako získať poslucháča
- Umenie rokovať v neľahkých situáciách
- Cenové rokovania
- Záverečné rozhovory
- Reklamácie ...

Koncepcia tréningu: GKTI Predaj je intervalový tréning, ktorý umožňuje účastníkom získané poznatky uplatniť bezprostredne v praxi.

Tréningová fáza, to je päť až sedem tréningových dní, ktoré sa konajú po troch až štyroch týždňoch praktickej činnosti, vždy za prítomnosti vedúceho tréningu GKTI. Pri tréningu sú prejednávané všetky aspekty, s ktorými sa účastníci stretávajú vo svojom povolani.

Každý účastník obdrží konkrétnu úlohu pre každodennú prax a na budúcom tréningovom dni podá správu o dosiahnutých výsledkoch. Tým je zaručené, že teória bude skutočne aplikovaná v praxi. Individuálna príprava účastníkov na základe písomne vypracovaných úloh. Praktická fáza s konkrétnymi úlohami. Obdobie praxe znamená uplatňovanie získaných znalostí osobne v práci a v živote.

Trvanie: 5 až 7 dní intervalovým spôsobom

Počet účastníkov: cca. 12

Forma tréningu: externý / interný
