

Proaktivita v Prodeji

K čemu je kurz užitečný?

Odlišnost jednotlivých firem, produktů a služeb se stále zmenšuje, avšak konkurence roste ve všech odvětvích. Úspěch firmy tudíž mnohem častěji záleží na **kreativitě** a **výkonnosti obchodního oddělení** a ostatních pracovníků, kteří jsou v přímém kontaktu s klienty. To představuje základní úspěch prodeje.

Náplň kurzu

- Hlavní schopnosti a odpovědnosti potřebné k přežití v konkurenčním a nestálém prostředí.
- Spirála hodnot
- Inovace a kreativita.
- Vize a jednání.
- Ovládání emocí.
- Rozličnost názorů jako možnost pro zlepšení.
- Každá věc má rub a líc.

Komu je kurz určen

Pracovníkům obchodního oddělení a vedoucím pracovníkům menších podniků.