



Obchodné zručnosti – ako sa čo najlepšie predat'

Zručnosť obchodovať i predat' sa čo najlepšie, si treba natrénovať. A robiť to prakticky. Naša séria podujatí vás prevedie troma kľúčovými oblasťami, ktoré sú pre podnikanie a obchodovanie rozhodujúce.

HARMONOGRAM SÉRIE PODUJATÍ:

- 26.4. / 15:00 – 19:00 hod.
Téma č. 1 - Kde a ako nájsť a osloviť potenciálnych zákazníkov
(networking, impression management, budovanie obchodnej siete)
- 28.4. / 15:00 – 19:00 hod.
Téma č. 2 - Ako sa predat' a presadiť na trhu
(prezentačné, predajné a komunikačné zručnosti)
- 29.4. / 9:00 – 13:00 hod.
Téma č. 3 - Vyjednávanie – ako uzavrieť obchod a urobiť dohodu

PODMIENKY

Zapojiť sa môže **začínajúci i etablovaný podnik**, spĺňajúci definíciu MSP, so sídlom v Bratislavskom kraji.

Účasť je bezplatná. Počet účastníkov obmedzený.

Vzdelávacie podujatie, ako jedna z foriem skupinového poradenstva, sa realizuje v rámci Národného projektu NPC II – BA kraj, prostredníctvom podaktivity 1.5 Rastový program Kód projektu ITMS2014+ 313041I861



26 a 28.4.2022
15.00 – 19.00 hod.

29.4.2022
9.00 – 13.00 hod.



ONLINE



KONTAKT:
podujatie@npc.sk
www.npc.sk
www.sbagency.sk



REGISTRÁCIA

<https://bit.ly/35ADLwm>



EURÓPSKA ÚNIA
Európsky fond regionálneho rozvoja
OP Integrovaná infraštruktúra 2014 – 2020



MINISTERSTVO
DOPRAVY A VÝSTAVBY
SLOVENSKEJ REPUBLIKY



MINISTERSTVO
HOSPODÁRSTVA
SLOVENSKEJ REPUBLIKY

ČO SA DOZVIETE

26

Téma č. 1:

Kde a ako nájsť a osloviť potenciálnych zákazníkov
26.4. / 15:00 – 19:00 hod.

ČO SA DOZVIETE?

- » kde všade môžete nájsť potenciálnych zákazníkov pre svoj biznis a podnikanie
- » ako s nimi nadviazať komunikáciu, vzťah a kontakt
- » ako osloviť nového zákazníka na predajni, cez odporúčanie, alebo na „ulici“
- » ako zaujať a vytvoriť dopyt po vašom produkte alebo službe

28

Téma č. 2:

Ako sa predat' a presadiť na trhu
28.4. / 15:00 – 19:00 hod.

ČO SA DOZVIETE?

- » ako si zistiť (NE)vedomé potreby a očakávania zákazníka
- » ako prezentovať svoje produkty a služby
- » typológia zákazníkov a ich rozhodovanie pri nakupovaní
- » frázy, vety a slová, ktoré dajú vašej prezentácii silu

29


Téma č. 3:

Vyjednávanie – ako uzavrieť obchod a urobiť dohodu
29.4. / 9:00 – 13:00 hod.

ČO SA DOZVIETE?

- » ako dosiahnuť win-win pri vyjednávaní
- » ako pracovať s vlastnými emóciami (ako prekonať obavu, strach, neistotu)
- » ako argumentovať a komunikovať pri vyjednávaní

KTO JE VÁŠ LEKTOR?

 **Miro Kubiš** - je konzultant, školiteľ a tréner, ktorý sa od roku 2007 venuje rozvoju ľudí od malých firiem až po veľké korporáty. Rozvíja lídrov na všetkých úrovniach, obchodné tímy, organizuje rôzne školenia a stretnutia v oblasti HR. Motivuje, posúva, vzdeláva. Vždy s dôrazom na individuálny prístup.



Vzdelávacie podujatie, ako jedna z foriem skupinového poradenstva, sa realizuje v rámci Národného projektu NPC II – BA kraj, prostredníctvom podaktivity 1.5 Rastový program Kód projektu ITMS2014+ 313041I861



EURÓPSKA ÚNIA
Európsky fond regionálneho rozvoja
OP Integrovaná infraštruktúra 2014 – 2020



MINISTERSTVO
DOPRAVY A VÝSTAVBY
SLOVENSKEJ REPUBLIKY



MINISTERSTVO
HOSPODÁRSTVA
SLOVENSKEJ REPUBLIKY