BRITISH BUSINESS SCHOOL

VZDĚLÁNÍ JE NEJLEPŠÍ INVESTICE

Sales management

Studium MBA

FLEXI

Studijní moduly

1. Sales management (řízení prodeje)
2. Podniková strategie obchodu
3. Prodejní dovednosti
4. Cross-selling — účinné způsoby navyšování prodeje v praxi
5. Řízení vztahu se zákazníky, psychologie zákazníka
6. Základy obchodního práva
7. Komunikační a vyjednávací techniky
8. Psychologie emoční inteligence

Program MBA Sales Management se zaměřuje na klíčové aspekty efektivního řízení prodeje a podnikové obchodní strategie. Studenti si osvojí základní a pokročilé principy vedení prodejních týmů, nastavení prodejních cílů, motivování lidí v obchodních rolích a práci s výkonností týmu. Naučí se identifikovat potřeby různých typů klientů, budovat s nimi důvěru a vytvářet loajální zákaznickou základnu, která podporuje stabilní růst organizace. Dále si osvojí techniky cross-sellingu pro nenásilné a efektivní navýšení prodeje, posílí své prezentační dovednosti, naučí se argumentovat srozumitelně a přesvědčivě i v obtížných situacích. Program rovněž rozvíjí schopnost porozumět základům obchodního práva, pochopit procesy logistiky a nastavení interních systémů tak, aby fungovaly jako opora obchodnímu výkonu. Absolvent získává praktické know-how pro řízení prodeje v současném konkurenčním prostředí, je připraven vést obchodní týmy, optimalizovat prodejní procesy a svou znalostí vytvořit významný přínos jak pro organizaci, tak pro vlastní profesní růst.

+420 601 553 562
info@britschool.cz
www.britschool.cz

BRITISH BUSINESS SCHOOL s.r.o.
V Jámě 1/699, 110 00 Praha