



## Syllabus modulu

# 7. Prodejní dovednosti

**Lektor: Mgr. Jiří Kocich, MBA**

### Anotace modulu

Velmi silná konkurence dodavatelů, sílící požadavky odběratelů a růst technické a technologické náročnosti mnoha oborů vyžadují změny v chování subjektů v zájmu jejich prosperity, udržení se a přežití. Je nutné změnit dosud klasický přístup i způsob komunikace se zákazníky v prostředí B2C i B2B. V prostředí B2B jde pochopitelně o procesy náročnější. Komunikace, znalosti a pochopení procesů, předvídání vývoje oborů i požadavků konečných odběratelů jsou stále více důležitými aktivitami generující konkurenční výhodu. Jiný pohled na komunikaci s odběratelem může přinést nové možnosti spolupráce a zajištění úspěchu subjektů na trhu.

### Cíl modulu:

Cílem modulu je seznámit studenty s přípravou obchodního procesu a vytvoření tzv. neodmítnutelné nabídky. Dále pak s rolí obchodníka, s image a jednáním obchodníka a s moderními prodejními technikami. V modulu se studenti dozvědí o jednotlivých fázích prodejního cyklu, jak je pomocí různých technik zdokonalovat a jak zlepšovat své prezentační a prodejní dovednosti. Studenti zjistí své silné a slabé stránky vlastního prodejního stylu a osvojí si důležité principy prodejní komunikace.

Modul rozvíjí a pomáhá zdokonalit již naučené a známé prodejní schopnosti. Díky modulu se studenti dozvědí, jak nalézt nové prodejní argumenty a jak dosáhnout zvýšení celkového

prodeje ve společnosti. Studentům bude představena struktura obchodní schůzky, strategie jednání s různými typy klientů a dozvedí se také, jak efektivně prezentovat svoji nabídku.

## Literatura

1. BENDER, Peter Urs a Eric HELLMAN. Niterný leadership. Praha: Management Press, 2002. ISBN 80-7261-069-4.
2. BURNETT, Ken. Klíčoví zákazníci a péče o ně: koncepce, metody a postupy, jak utvářet a řídit vztahy s klíčovými zákazníky. Praha: Computer Press, 2002. Business books (Computer Press). ISBN 80-7226-655-1.
3. FILIPOVÁ, Alena. Umění prodávat. 3., dopl. a aktualiz. vyd. Praha: Grada, 2011. ISBN 978-80-247-3511-5.
4. JEMELKA, Jiří. Prodej: dřina nebo hra. Praha: Grada, 2013. ISBN 978-80-247-4805-4.
5. KHELEROVÁ, Vladimíra. Komunikační a obchodní dovednosti manažera. 3., dopl. vyd. Praha: Grada, 2010. Poradce pro praxi. ISBN 978-80-247-3566-5.
6. KONOPÁČ, Miroslav. Prodávajte jako ti nejlepší!: osvědčené tipy a triky pro prodejce a obchodní zástupce. Praha: Grada Publishing, 2016. ISBN 978-80-271-0166-5.
7. LIMBECK, Martin. Velká kniha o prodeji: [nový hardselling - staňte se jedničkou na trhu]. Praha: Grada, 2014. ISBN 978-80-247-4095-9.
8. NECKAŘ, Petr, David KOLÁŘ a David JANEČEK. Průvodce úspěšného obchodníka. Praha: Grada Publishing, 2019. ISBN 978-80-271-2218-9.
9. ULČIN, Peter. Jak prodávat, aby od vás kupovali: průvodce úspěšného obchodníka. Přeložil Petr SOMOGYI. Praha: Grada Publishing, 2016. ISBN 978-80-247-5727-8.

### European School of Business & Management SE

Londýnská 376/57, 120 00 Praha 2  
IČ: 29299306, DIČ: CZ29299306

☎ + 420 221 620 232 ✉ info@esbm.cz

📠 + 420 603 836 740 🌐 www.esbm.cz



Prodejní dovednosti