Moderní obchodní dovednosti: Naučte se prodávat s lehkostí a jistotou

Kód kurzu: KORMODOB

Dvoudenní praktický kurz pro začátečníky a mírně pokročiléChcete, aby vaši zaměstnanci, či vy sám jste jednali se zákazníky profesionálněji, jistěji a s výsledky, které jsou vidět na číslech? Tento kurz je navržen pro firmy i jednotlivce, kteří potřebují posílit svůj obchodní výkon, sjednotit úroveň komunikace v týmu a zajistit, aby každý obchodník (i začínající) uměl klientovi jasně ukázat hodnotu vašeho řešení.Během dvou intenzivních dní se účastníci naučí vést strukturovaná a efektivní obchodní jednání, která zvyšují důvěru zákazníků, zkracují délku obchodního cyklu a zvyšují šanci na úspěšné uzavření obchodu.Žádné složité teorie. Jen postupy, které fungují — a které se projeví v praxi hned další týden.

Pro koho je kurz určen

Dvoudenní praktický kurz pro začátečníky a mírně pokročilé

Chcete, aby vaši zaměstnanci, či vy sám jste jednali se zákazníky profesionálněji, jistěji a s výsledky, které jsou vidět na číslech? Tento kurz je navržen pro firmy i jednotlivce, kteří potřebují posílit svůj obchodní výkon, sjednotit úroveň komunikace v týmu a zajistit, aby každý obchodník (i začínající) uměl klientovi jasně ukázat hodnotu vašeho řešení.

Během dvou intenzivních dní se účastníci naučí vést strukturovaná a efektivní obchodní jednání, která zvyšují důvěru zákazníků, zkracují délku obchodního cyklu a zvyšují šanci na úspěšné uzavření obchodu.
Žádné složité teorie. Jen postupy, které fungují — a které se projeví v praxi hned další týden.

Kurz je určen pro firmy i jednotlivce, kteří chtějí:

- rozvíjet obchodní a komunikační kompetence svých zaměstnanců,
- posílit profesionalitu v jednání se zákazníky,
- sjednotit způsob vedení obchodních schůzek,
- podpořit nové i stávající obchodníky v růstu výkonu,
- zlepšit zákaznickou zkušenost napříč týmem.

Hodí se pro obchodníky, account manažery, konzultanty, technické specialisty i všechny zaměstnance, kteří prezentují řešení klientům a reprezentují firmu.

Co Vás naučíme

- vést obchodní jednání s jasnou strukturou a vysokou jistotou,
- klást otázky, které odhalí skutečné priority zákazníka,
- prezentovat nabídku jazykem hodnoty (ne funkcí),
- úspěšně pracovat s námitkami a přetavit je v argumenty,
- přirozeně směrovat jednání k dalším krokům a uzavření obchodu,
- předcházet nedorozuměním a budovat důvěru od první minuty.

Získáte praktické nástroje, které okamžitě zvýší vaši obchodní efektivitu.

Studijní materiály

Studijní materiál GOPAS, a.s.

Osnova kurzu

Kapitola1

- Úvod do moderního prodeje – moderní přístup, zákazníkovo rozhodování, role obchodníka.
- Budování vztahu a důvěry – první dojem, naslouchání, otevřená komunikace.
- Diagnostika potřeb zákazníka – struktura rozhovoru, klíčové otázky, priority klienta.
- Shrnutí potřeb a ověření porozumění u zákazníka – jasné shrnutí a potvrzení porozumění.
- Prezentace nabízeného řešení – hodnotově orientovaná prezentace navázaná na potřeby.
- Práce s námitkami – proč vznikají a jak na ně efektivně reagovat.

GOPAS Praha
Na Strži 2097/63
140 00 Praha 4 - Krč
Tel.: +420 226 201 390
info@gopas.cz

GOPAS Brno
Nové sady 996/25
602 00 Brno
Tel.: +420 530 513 590
info@gopas.cz

GOPAS Bratislava
Dr. Vladimíra Clementisa 10
Bratislava, 821 02
Tel.: +421 902 903 132
info@gopas.sk

Copyright © 2026 GOPAS, a.s.,
All rights reserved

- Uzavření obchodního jednání – plynulý přechod k dalším krokům a jasný follow-up.
- Modelové obchodní schůzky – praktický trénink reálných situací.
- Akční plán – konkrétní kroky pro aplikaci do praxe.

GOPAS Praha
Na Strži 2097/63
140 00 Praha 4 - Krč
Tel.: +420 226 201 390
info@gopas.cz

GOPAS Brno
Nové sady 996/25
602 00 Brno
Tel.: +420 530 513 590
info@gopas.cz

GOPAS Bratislava
Dr. Vladimíra Clementisa 10
Bratislava, 821 02
Tel.: +421 902 903 132
info@gopas.sk

Copyright © 2026 GOPAS, a.s.,
All rights reserved