



Slezská univerzita v Opavě  
Obchodně podnikatelská fakulta v Karviné

### Kontaktní osoba:

Slezská univerzita v Opavě  
OPF v Karviná  
Ing. Miroslava Šromková  
Univerzitní nám. 1934/3  
733 40 Karviná – Fryštát

telefon: 596 398 225  
e-mail: [sromkova@opf.slu.cz](mailto:sromkova@opf.slu.cz)



### Kontaktní osoba:

OHK Karviná  
Ing. Petra Kantorová  
Svatováclavská 97/6  
733 01 Karviná – Fryštát

telefon: 725 972 226  
e-mail: [kantorova@hkok.cz](mailto:kantorova@hkok.cz)

Cena kurzu činí 1.000,- Kč bez DPH, tj. 1.210,- Kč vč. DPH.

Tato cena zahrnuje:

- ✓ kvalitní a odborné vzdělávání,
- ✓ získání osvědčení o absolvování kurzu,
- ✓ občerstvení.

Platební instrukce:

Cenu je potřeba uhradit nejpozději do 13. 11. 2015 na bankovní účet OPF SU 101285316/0300 pod VS 2015036.

# POZVÁNKA

na vzdělávací seminář

## MANAGEMENT PRODEJE

realizovaný v rámci udržitelnosti projektu  
„Škola zahraničního obchodu“

reg. č. CZ.1.07/3.2.07/01.0036

### Základní organizační informace:

Datum: **20. 11. 2015**  
Čas: 8: 00 – 14 hod.  
Místo konání: Univerzitní náměstí 1934, učebna 211, 1. patro  
Přednášející: Ing. Pavel Adámek, Ph.D.

### Anotace

Kurz je zaměřen na získání znalostí z oblasti psychologických aspektů komunikace s klientem s důrazem na význam mezilidské komunikace, vymezení osobnosti a individuality jedince včetně typologie osobnosti s charakteristickými projevy dle jednotlivých osobnostních typů. Proniknete do procesu vedení obchodního jednání a různých technik vyjednávání, odhalování stylu vyjednávání Vašeho partnera, rozvinutí schopnosti empatie a vcítění se do potřeb partnera. Pozornost je dále soustředěna na budování vztahů a řízení obchodního týmu s důrazem na složení týmu, výhody týmové práce, dynamiky rozvoje týmu a determinantů efektivní týmové práce včetně energetizace týmu. Účastníci kurzu si vyhotoví v rámci případových studií vlastní typologie osobnosti a typologii týmových rolí, kde sebeidentifikace a vymezení konkrétních charakteristik reflektuje získané poznatky z problematiky psychologických aspektů komunikace a individuality jedince, kdy zjistíte, na co se zaměřit pro posílení Vaší pozice a řešení obchodních situací.

### Co se naučíte:

- Proniknete do oblasti psychologických aspektů komunikace s klientem s důrazem na osobnostní charakteristiky.
- Rozvinete schopnost empatie, vcítění se do potřeb a rozpoznání signálů klienta.
- Jak úspěšně vést, řídit a rozvíjet vztahy obchodního týmu.
- Identifikovat faktory ovlivňující jednání s klientem.



evropský  
sociální  
fond v ČR



EVROPSKÁ UNIE



MINISTERSTVO ŠKOLSTVÍ,  
MLÁDEŽE A TĚLOVÝCHOVY



OP Vzdělávání  
pro konkurenceschopnost

INVESTICE DO ROZVOJE VZDĚLÁVÁNÍ