



**SLEZSKÁ
UNIVERZITA**

OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

Kontaktní osoba:

Slezská univerzita v Opavě
OPF v Karviné
Ing. Miroslava Šromková
Univerzitní nám. 1934/3
733 40 Karviná – Fryštát
Telefon: 596 398 225
e-mail: sromkova@opf.slu.cz

Podání přihlášky:

- elektronicky prostřednictvím portálu CŽV www.czv.slu.cz
- elektronicky na e-mail: czv@slu.cz
- písemně na adresu SU OPF Karviná, Univerzitní nám. 1934, 733 40 Karviná

Cena kurzu:

Zdarma

Tato cena zahrnuje:

- ✓ kvalitní odborné vzdělávání
- ✓ získání osvědčení o absolvování kurzu

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 a čas: **22. 3. 2018 8:55 – 10:30 hod. (B-Aula)**
Přednášející: doc. Ing. Halina Starzyczná, Ph.D.

a

Datum a čas: **28. 3. 2018 10:35 – 11:20 hod. (A 211)**
Přednášející: doc. Ing. Halina Starzyczná, Ph.D.

Datum a čas: **28. 3. 2018 13:55 – 14:40 hod. (A 211)**
Přednášející: Ing. Adéla Chromčáková

Místo konání: Univerzitní náměstí 1934/3, Karviná

Anotace:

Kurz bude zaměřen na problematiku prodejních aktivit. Účastníci získají poznatky z oblasti vedení obchodního rozhovoru a verbální a neverbální komunikace. Seznámí se s asertivní komunikací a psychologickými aspekty komunikace s klienty. Osvojí si vědomosti týkající si řízení obchodního týmu, vyjednávání a přesvědčování.

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.



INVESTICE DO ROZVOJE VZDĚLÁVÁNÍ