



SALES MANAGEMENT UNIVERSITY



PALATINUM S.R.O.

SALES MANAGEMENT UNIVERSITY

PROFESNÍ KVALIFIKAČNÍ SEBEZKUŠENOSTNÍ A TRÉNINKOVÝ PROGRAM

Manažerský sebezkušenostní program je určený pro sales manažery a area sales manažery všech oborů, začínající i zkušené. Naučíte se manažerské řemeslo: přinášet obrat, ebitdu a získávat zákazníky ve všech prodejních kanálech.

Přinášíme koncept rozvoje, který je unikátní na Oxford Univerzitě. Rozvoj nejen v kompe-

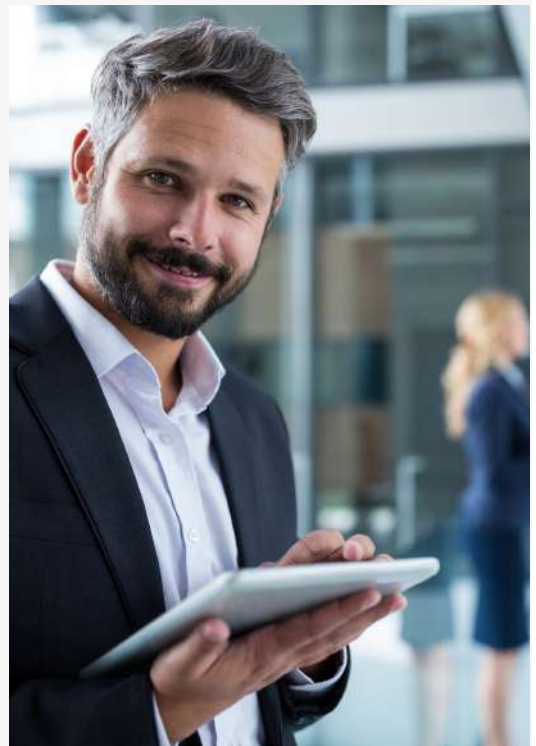
tencích, ale i v rozvoji hodnot. A to díky metodě, založené na esejích a vlastní iniciativě.

S využitím této metody se naučíte nebo zlepšíte v řízení prodeje a pomocí eseje „Jak zlepšovat svůj obchodní tým“ jej kvalitně implementujete v prostředí Vaší firmy a Vašeho segmentu.

KOMU JE PROGRAM URČENÝ?

Ať už jste sales manažeři nebo area sales manažeři v malé či velké firmě s pestrými zkušenostmi nebo svou kariéru v této oblasti teprve rozjíždíte, máme Vás kam posunout.

Program je rozdělený na 5 ucelených částí v celkové délce 10 dní, takže se hravě vejde do Vašeho díáře.





CÍLE PROGRAMU

Naučíte se postavit prodejní tým a zajistit obrat společnosti.

Budete vědět, jak nastavit CRM, procesy a další systémy řízení prodeje.

Naučíte se uplatnit prodejní strategii v praxi, aby Vám přinesla obrat a zisk.

Získáte osobnostní rozvoj - sebezkušenostní složka (rozvoj vlastní iniciativy a získání energie).

Naučíte se rozvoji hodnot manažera, změnit přístupy a postoje podle hodnot Oxford University.

Naučíte se správně rozhodovat díky novým hodnotám a faktům ze 2 zdrojů a zvýšíte tak kvalitu svého rozhodování.

Díky změně hodnot více využijete i dříve investované peníze do rozvoje.



V ČEM JE PROGRAM UNIKÁTNÍ?

Program je profesní kvalifikací na pozici Area a Sales manažera a je veden sebezkušenostní formou.

Know-how k dispozici před každou částí programu formou videa - **SAMOSTUDIUM**

Zaměření na diskuzi nad know-how a jeho implementaci do praxe - **ESEJ**

Trénink řešení manažerských situací na profesionálních případových studiích - reálné **CASE STUDIES**

Rozvoj nejen kompetencí, ale i hodnot (kvalita manažerského rozhodování)

Můžete využít zpětné vazby od Vašich lidí na Váš management a změřit si vlastní zlepšení během Sales Management University, a to formou elektronického dotazníku Mini Web Survey či pomocí seminárních prací zaměřených na Vaše konkrétní potřeby a oblasti, které ve firmě aktuálně řešíte.



KVALITA JE PRO NÁS NA PRVNÍM MÍSTĚ

Umístění Certifikátu úspěšných absolventů programu na webu společnosti Palatinum jako důkaz úspěšného absolvování.

ZA TYTO ABSOLVENTY RUČÍME ZA JEJICH KVALITU JAKO MANAŽERŮ

STRUKTURA PROGRAMU

ORGANIZACE A ROZLOŽENÍ TÉMAT

SALES MANAGEMENT UNIVERSITY	OBSAHOVÝ RÁMEC
1. ČÁST 2 DNY	Řízení prodeje - nadhled a role manažera obchodu Prodejní procesy, kanály a jejich řízení Řízení pomocí cílů - VAK Zákaznické plánování Metoda Oxford University - rozvoj hodnot a kompetencí Zadání Eseje "Jak zlepšovat svůj obchodní tým"
2. ČÁST 2 DNY	Prezentace esejí a oponentura Individuální plánování Motivace a bonusový systém Reporting a kontrola Pracovní model manažera Řízení prodejních kampaní
3. ČÁST 2 DNY	Prezentace esejí a oponentura Vedení plánovacích a hodnotících rozhovorů Vedení měsíčních rozhovorů VAK Vedení porad, společných návštěv, koučování a společný prodej Pipeline rozhovory nad nabídkami
4. ČÁST 2 DNY	Prezentace esejí a oponentura Výběr pracovníků prodeje Zapracování do funkce Rozvoj kompetencí a řízení kariéry Ukončení spolupráce Key Account Management
5. ČÁST 2 DNY	Projektový management Týmová práce Řízení změny Prezentace esejí a obhajoba

JAK PROGRAM PROBÍHÁ?

Účastník si formou samostudia nastuduje know-how každé části programu předem - VIDEA. V návaznosti na ně si připraví otázky k jednotlivým tématům (kapitolám), která chce diskutovat do hloubky.

PRŮBĚH 1. ČÁSTI PROGRAMU:

- 1.DEN** Vysvětlení a diskuze nad know-how, trénink manažerských situací
- 2.DEN** Vysvětlení a diskuze nad know-how, trénink manažerských situací, vysvětlení metody rozvoje Oxfordské University pomocí eseje "Jak zlepšovat svůj obchodní tým"



PRŮBĚH 2.-5. ČÁSTI PROGRAMU:

- 1.DEN**
DOPOLEDNE Prezentace esejí jednotlivých účastníků - oponentura ostatních účastníků a lektora
- ODPOLEDNE** Vysvětlení a diskuze nad know-how, trénink manažerských situací
- 2.DEN** Vysvětlení a diskuze nad know-how, trénink manažerských situací, tvorba manažerských nástrojů



OBHAJOBA

Každý účastník prezentuje před účastníky výslednou esej a dostává feedback, zda výsledek jeho práce je v praxi využitelný či není a zda má Oxford hodnoty.



TERMÍNY A ORGANIZACE PROGRAMU



NÁZEV	ZKRATKA PROGRAMU	TERMÍN	MÍSTO KONÁNÍ
SALES MANAGEMENT UNIVERSITY 1.ČÁST	SMU1	17.-18.03.2020	PRAHA
SALES MANAGEMENT UNIVERSITY 2.ČÁST	SMU2	19.-20.05.2020	PRAHA
SALES MANAGEMENT UNIVERSITY 3.ČÁST	SMU3	08.-09.09.2020	PRAHA
SALES MANAGEMENT UNIVERSITY 4.ČÁST	SMU4	20.-21.10.2020	PRAHA
SALES MANAGEMENT UNIVERSITY 5.ČÁST	SMU5	01.-02.12.2020	PRAHA

SALES MANAGEMENT UNIVERSITY 1.ČÁST	SMU1	08.-09.09.2020	PRAHA
SALES MANAGEMENT UNIVERSITY 2.ČÁST	SMU2	10.-11.11.2020	PRAHA
SALES MANAGEMENT UNIVERSITY 3.ČÁST	SMU3	09.-10.02.2021	PRAHA
SALES MANAGEMENT UNIVERSITY 4.ČÁST	SMU4	20.-21.04.2021	PRAHA
SALES MANAGEMENT UNIVERSITY 5.ČÁST	SMU5	08.-09.06.2021	PRAHA



PALATINUM S.R.O.