



Dokumentace k obsahu vzdělávacího kurzu

Výcvik obchodních dovedností – Komunikace s dynamickými zákazníky, Storytelling a vztahový prodej

Název vzdělávacího subjektu	Agentura Parole, s.r.o.
IČ vzdělávacího subjektu	27285395
Délka kurzu (tj. počet hodin výuky v délce 60 minut)	9 hodin
Podíl minimální povinné docházky	Minimálně 70%
Způsob ukončení kurzu	Ověření získaných znalostí a dovedností ústním přezkoušením
Obsahová struktura vzdělávacího kurzu	
• Techniky efektivní prezentace a tvorba krátkého pitch • Aktivní naslouchání a přizpůsobení argumentace různým typům zákazníků • Role-play: Krátký obchodní pitch • Analýza a zpětná vazba k prezentaci • Rozpoznání komunikačních stylů dynamických zákazníků • Práce s obchodními námitkami a zvládání tlaku v rozhovoru • Vědomé řízení vlastní energie a emoční stability při obchodním jednání • Principy storytellingu v obchodní komunikaci • Tvorba vlastního obchodního příběhu • Identifikace klíčových emocí a hodnot v příběhu • Umění autenticity a budování důvěry pomocí příběhu • Role-play: Prezentace vlastního obchodního příběhu • Zpětná vazba a doporučení pro praxi • Aplikace storytellingu v reálných prodejních situacích	

.....
Gabriela Hořínková
Smysl života, z.s.

.....
Agentura Parole, s.r.o.
Externí vzdělávací subjekt