**Školící a tréninkový program**

**pro začínající a mírně pokročilé obchodníky**

**poskytovatel:**

**Dr. Zornitza Petrova Markantová, certifikovaný kouč Neuroleadership group**

Ostrava, 2015

# Shrnutí nabídky

Na základě poptávky a osobního jednání jsme zpracovali školicí a tréninkový program pro začínající a mírně pokročilé obchodníky. Tento program si klade za cíl zlepšit pohled na profesi obchodníka, obchodního zástupce, firmu, pro kterou pracují, a zvýšit profesionální úroveň účastníků.

Primárním cílem projektu je vybudování profesionálního růstu, kde školenec bude efektivně a dlouhodobě pracovat v zájmu svojí firmy a pracovní pozici, v zájmu svého dobrého jména. Dále pak bude odolnější vůči konkurenčnímu tlaku, jako i v případě legislativních změn ve svém oboru.

## Obecný popis a výhody našeho řešení

Tento program je založen na přístupu Neuroleadership Group ( Brain Based Coaching), což je koučovací metoda schválena a plně akceptovaná Mezinárodní Koučovací Federace jako světová profesní organizace koučů.

Brain Based Coaching je metoda založená na principech autonomního učení, zaměření se na řešení, náročnost, pozitivní zpětnou vazbu a strukturu. Toto jsou předpoklady k co nejrychlejším a trvalým změnám v dané oblasti.

Struktura tréninku je složena ze dvanácti setkání, kdy je koncipovaná tak, aby každý z elementů, které podléhají tréninku, byl ukotven v myšlení a návycích školence. Spolu s teoretickými základy každý z nich dostane možnost praktického odzkoušení a upevnění, jak v rámci tréninků, tak i v terénu. Dále každý účastník dostane možnost individuálních konzultací s trenérem v čase mezi setkáními, kde bude mít prostor na odpovědi u konkrétních problémů, které z jakéhokoliv důvodu není možné řešit v čase tréninku.

## Klíčové vlastnosti řešení

* zaklad na potřebách začínajících obchodníků, obchodních partnerů, podnikatelů, vhodné i pro ty, které si chtějí osvěžit a upevnit své návyky
* kontinuita, je nezbytné, aby účastnici se zapojili do programu od prvního setkání a absolvovali všechny setkání v řadě za sebou. Výjimku mohou tvořit pokročilí obchodníky, kteří se zapojí po předchozí domluvě do konkrétní kapitoly, podle své potřeby
* podávání jak teoretických informací, tak i praktické upevnění dovedností
* rozšířené možnosti zpětné vazby a důraz na řešení v bodech, které jsou pro konkrétního účastníka klíčové
* rozšířená možnost zprostředkované komunikace mezi vedení společnosti a „řádových“obchodníků nebo obchodních zástupců (vize, firemní kodex, motivační systémy atd.)- tam kde je to potřebné a možné vzhledem k struktuře osobní aktivity
* uvolnění prostoru pro aktivní přístup obchodníka při jeho práce
* model dovoluje plasticitu v náplni, pokud se strany dohodnou, že je to nezbytné pro zlepšení výsledků.

# Obsah nabídky

## Obsahem nabídky

* 12 setkáni se skupinou obchodníků, obchodních zástupců a dalších zájemců o trénink za účelem školení a tréninků podle programu, který byl dohodnut mezi zadavatelem a poskytovatelem. Časový rozsah každého školicího dne je 6 hodin rozdělených do dvou bloků.
* individuální setkání každého účastníka s trenérem v rozsahu 1 x 30 min v období před dalším skupinovým setkáním
* písemné podklady pro každého účastníka školení

## Součástí této nabídky není

* zajištění oběda

## Rizika na projektu

* projekt může být ovlivněn jinými projekty na straně účastníků
* výsledky můžou byt ovlivněné individuálním postojem a přístupem kterékoliv ze zúčastněných stran

# Časový harmonogram projektu

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Odhad reálného časování** | | |
| **Obsah, výstup** | **Č. setkání** | **Předpokládané datum** |
| úvod, plán, vize, cíle a strategie | Den 1 | 5. 3. 2016 |
| prospektace, telefonní hovor, druhy prospektů, protokol a trénink při telefonování | Den 2 | 12. 3. 2016 |
| Předmět obchodu, příprava na setkání a protokol | Den 3 | 19. 3. 2016 |
| exkluzivní obchod (proč pouze já), argumenty, trénink. | Den 4 | 2. 4. 2016 |
| kupující, příprava, protokol jednání, pohled klienta na mně a můj produkt. Role kontaktů | Den 5 | 9. 4. 2016 |
| Schůzka s klientem, jak ho dovést do společného bodu? | Den 6 | 16. 4. 2016 |
| trénink technik dosud osvojených, „vyleštěni“ tam kde je to nutné  prodejní techniky, slovní komunikace | Den 7 a 8 | 7 a 14. 5. 2016 |
| time management, jak méně práce nese větší výsledek. | Den 9 | 21. 5. 2016 |
| motivatory a demotivatory, jak vytrvat | Den 10 | 4. 6. 2016 |
| profese obchodníka, práce pro renomovanou značku, jak reprezentovat sebe jakou součást celku | Den 11 | 11. 6. 2016 |
| rekapitulace, závěr, shrnutí kurzu | Den 12 | 18. 6. 2016 |

## ***Cena školení***

Cena pro tento kurz je stanovena na 12.000,- Kč za celý kurz, tomu odpovídá 1.000,- Kč za jeden školicí den. Maximální počet účastníků je deset. Tato nabídka je platná v případě zahájení školeni do termínu 1. 3. 2015.

Zpracovala: Dr. Zornitza Petrova Markantová, certifikovaný kouč, lektor