

# Sales management

Studijní program MBA Sales Management je zaměřen na řízení prodeje a podnikovou strategii obchodu. V rámci programu jsou studentům předávány odborné poznatky o aktuálních principech řízení prodeje, vytváření podnikové strategie, prodejních dovednostech, komunikačních technikách a public relations, cross-selingu a také principech právní legislativy. Program dále nabízí studentům získání užitečných vědomostí a praktických znalostí potřebných ke zdokonalení vztahů se zákazníky, osobnímu rozvoji a psychologickému myšlení s cílením na zákazníka. Studenti získají přehled o nejmodernějším know-how sales managementu a díky vypracování případových studií si osvojí techniky, které jim pomohou efektivně plánovat a realizovat marketingové a prodejní aktivity potřebné k dosažení stanovených cílů organizace.

Program je určen především pro manažery, obchodníky, podnikatele a vedoucí pracovníky, kteří se pohybují v oblasti obchodu a kteří chtějí prohloubit a zdokonalit své schopnosti a dovednosti a navýšit tak profitabilitu obchodů ve firmě.

## Základní moduly programu:

1. Sales management (řízení prodeje)
2. Podniková strategie obchodu
3. Podpora prodeje a PR
4. Základy obchodního práva - závazkové vztahy
5. Prodejní dovednosti I.
6. Prodejní dovednosti II.
7. Cross-selling - navyšování prodeje v praxi
8. Psychologie zákazníka
9. Řízení vztahů se zákazníky
10. Komunikační a vyjednávací techniky

### Cambridge Business School

V Jámě 1/669, 110 00 Praha 1 - Nové Město

Telefonfax: +420 222 212 895

Mobil: +420 601 553 562

Email: [info@cambschool.cz](mailto:info@cambschool.cz)

