

Sales management

Program MBA Sales management je zameraný na riadenie predaja a podnikovú stratégiu obchodu. V rámci programu sú študentom predávané odborné poznatky o aktuálnych princípoch riadenia predaja, vytvárania podnikovej stratégie, predajných zručnostiach a komunikačných technikách alebo princípoch právnej legislatívy.

Program ďalej ponúka študentom získanie užitočných vedomostí a praktických znalostiach potrebných k zdokonaleniu vzťahov so zákazníkmi, osobnému rozvoju a psychologickému mysleniu s cieľom na zákazníka. Študenti získajú prehľad o najmodernejšom know-how sales managementu a osvoja si techniky, ktoré im pomôžu efektívne plánovať a realizovať marketingové a predajné aktivity, ktoré sú potrebné na dosiahnutie stanovených cieľov podniku.

Program je určený predovšetkým pre manažérov, obchodníkov, podnikateľov a vedúcich pracovníkov, ktorí sa pohybujú v oblasti obchodu a ktorí chcú zdokonaľiť svoje schopnosti a zvýšiť tak profitabilitu obchodov v podniku.

Základné moduly programu:

1. Sales management
2. Podniková stratégia
3. Predajné zručnosti
4. Podpora predaja a PR
5. Cross-selling - účinné spôsoby navyšovania predaja v praxi
6. Základy obchodného práva
7. Logistika, doprava a operácie v prepravných službách
8. Riadenie vzťahov so zákazníkmi, psychológia zákazníka
9. Komunikačné a vyjednávací techniky
10. Podnikanie a inovácie



Cambridge Business School

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

Tel. fax: +420 222 212 895

Mobil: +420 601 553 562

Email: info@cambschool.cz