

Sales management

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 i komunikačních technikách nebo 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 osvojí si 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
2. Podniková strategie
3. Prodejní dovednosti
4. Podpora prodeje a PR
5. Cross-selling – účinné způsoby navyšování prodeje v praxi
6. Základy obchodního práva
7. Logistika, doprava a operace v přepravních službách
8. Řízení vztahů se zákazníky, psychologie zákazníka
9. Komunikační a vyjednávací techniky
10. Podnikání a inovace



Cambridge Business School

V jámě 1/669, 110 00 Praha 1 - Nové Město
Mobil: +420 601 553 562
Email: info@cambschool.cz