

# Zvýšení obchodní výkonnosti – jak na to?

Datum, místo a čas konání

„Když všichni mluví o nemožnostech, hledej možnosti.“  
Tomáš Baťa

## SPOLEČNĚ DOKÁŽEME VÍCE! Pojďme zlepšovat!

V roce 2012 Centrum zlepšování, s.r.o. založilo Klub zlepšování. Jeho cílem je sdružovat lidi ze stejných oborů a společně zlepšovat oblasti, které je nejvíce pálí. Pro majitele a výkonné ředitele firem máme nyní připravené další téma:

### Zvýšení obchodní výkonnosti – jak na to?

Moderátory akce jsou Miroslav Hudeček a Petr Bláha - lektori, kteří se věnují obchodu, obchodním sítím a jejich řízení přes 20 let.

Společně budeme sdílet zkušenosti a přicházet s nápady z oblasti obchodu.  
(Nejedná se o klasické školení, ale o výměnu zkušeností a také o inspiraci.)

Pojďte vzájemně sdílet svoje nápady a zkušenosti a společně nacházet zlepšení.

Přihlásit se můžete on-line na [www.centrumandragogiky.cz](http://www.centrumandragogiky.cz) v sekci KALENDÁŘ AKCÍ. Počet míst je omezen, proto neváhejte s přihlášením.

**Uzávěrka přihlášek do 15. 11. 2013**

### Kontaktní údaje

Bc. Gabriela Mikulecká, marketing

+420 773 695 306  
[marketing@centrumandragogiky.cz](mailto:marketing@centrumandragogiky.cz)

Cena: 900,- Kč bez DPH (1 089,- vč. DPH)  
IČO: 27489698  
DiČ: CZ27489698

[www.centrumandragogiky.cz](http://www.centrumandragogiky.cz)

21. 11. 2013

Centrum andragogiky, s.r.o.  
Škroupova 631  
500 02 Hradec Králové

9:00 - 12:30

po skončení možnost individuální konzultace

*Vaše cesta k zakázce vede přes vyřešení obchodní rovnice!*

*Rovnice prodeje =  $\frac{\text{Prodejní strategie} \times \text{Konkurenční výhoda} \times \text{Počet příležitostí} \times \text{Pravděpodobnost úspěchu}}{\text{čas}}$*

*Jak řešíte jednotlivé prvky pravé strany rovnice ve Vaší firmě?*

*- Máte prodejní strategii?*

*- Co je Vaší konkurenční výhodou?*

*- Jak řídíte obchod a jaké k tomu máte nástroje?*

*- Jak máte nastaven proces - „prodejní trychtýř“?*

*- Klíčem všeho jsou lidé - jak obchodníky vybíráte, motivujete, vzděláváte a hodnotíte?*

