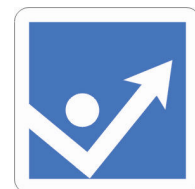


Rekvalifikační kurz – Manažer se zaměřením na obchod**Školící index: 1. blok – obchodní dovednosti**

Jméno:..... Příjmení:

Osobní číslo studenta:.....

Jednotlivé díly videoškolení jsem sledoval v následujících termínech:

název dílu	datum	čas	kontrolní č.	podpis
1. díl: Proč klient nakupuje				
2. díl: Co je to užitek				
3. díl: Výhody produktu				
4. díl: Zjišťování potřeb klienta				
5. díl: Prezentace užitku				
6. díl: Prezentace užitku – praktické příklady				
7. díl: Proč jsou důležité námitky				
8. díl: 1 krok – podstata námítky				
9. díl: 2. krok – ztotožnit se				
10. díl: 3. krok – argumentace				
11. díl: 4. krok – zjistit, zda jsem námitku překonal				
12. díl: Souhrn				
13. díl: Příklady překonávání námitek				
14. díl: Další techniky překonávání námitek				
15. díl: Rekapitulace				
16. díl: Formy nabídky				
17. díl: Na co se zaměřit				
18. díl: Prezentace užitku v obchodní nabídce				
19. díl: Cena je námitka				
20. díl: Je cena tím hlavním důvodem?				
21. díl: Prodej dražší nabídky				
22. díl: Dosledování				
23. díl: Proč dosledování domluvit předem				
24. díl: Vy musíte být pánem situace				
25. díl: Prezentace užitku při dosledování				
26. díl: Domlouvání dalšího postupu				
27. díl: Kdy přestat dosledovat				
28. díl: Proč je telemarketing důležitý				
29. díl: Kostra telefonního rozhovoru				
30. díl: Cíl telefonního rozhovoru				
31. díl: Cíl – prodat				
32. díl: Cíl – domluvit setkání				
33. díl: Cíl – zaslat obchodní nabídku				
34. díl: Úvod jednání				
35. díl: Jednání				
36. díl: Zakončení jednání a dohoda dalšího postupu				

Poznámky k vyplnění indexu: **datum:** – vyplňte datum, kdy jste se na daný díl dívali; **čas:** – vyplňte čas začátku sledování dílu; **kontrolní č.:** v každém díle naleznete kontrolní číslo. Tato čísla průběžně měníme, proto je nutné vyplnit evidovat datum a čas shlednutí daného dílu; **podpis:** podepište se.

Datum a místo odevzdání indexu:

.....
podpis lektora