

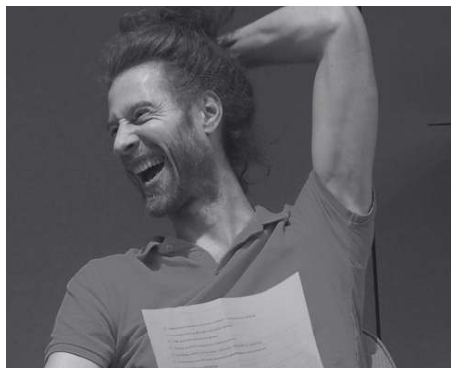


NextLevel Impact

NEXT.LEVEL ACADEMY

Posuňte své výsledky na další level

Obchod • Vyjednávání • Influencing



INFORMAČNÍ



BROŽURA

PSYCHOLOGIE



OBCHODU

O AKADEMII

Next.Level Academy - psychologie zákazníka a obchodu je komplexní vzdělávací program zaměřený na rozvoj obchodních a komunikačních dovedností v oblasti obchodu a vyjednávání.

Vznikl, aby podpořil moderní obchodníky při dosahování opakovaně kvalitních výsledků v měnícím se prostředí. Klade důraz na efektivní komunikaci, prohloubení konzultativního přístupu a budování dlouhodobých vztahů založených na vzájemné důvěře. Nabízí osvědčené nástroje, které propojují psychologii a obchod, a které lze hned aplikovat v každodenní praxi.

info@nextlevelimpact.eu

Pro koho je program určen?

Program je určen pro juniorní i zkušené obchodníky, kteří se chtějí zlepšit v oblastech:

- **Efektivní komunikace:** mluvit řečí zákazníka a prezentovat své řešení jednoduše a srozumitelně.
- **Prodejní strategie:** odhalit skutečné potřeby a jejich příčinu a nalézt obchodní motiv.
- **Budování partnerství:** poskytovat nové obchodní vhledy, které podpoří jejich pozici experta

Struktura a obsah programu

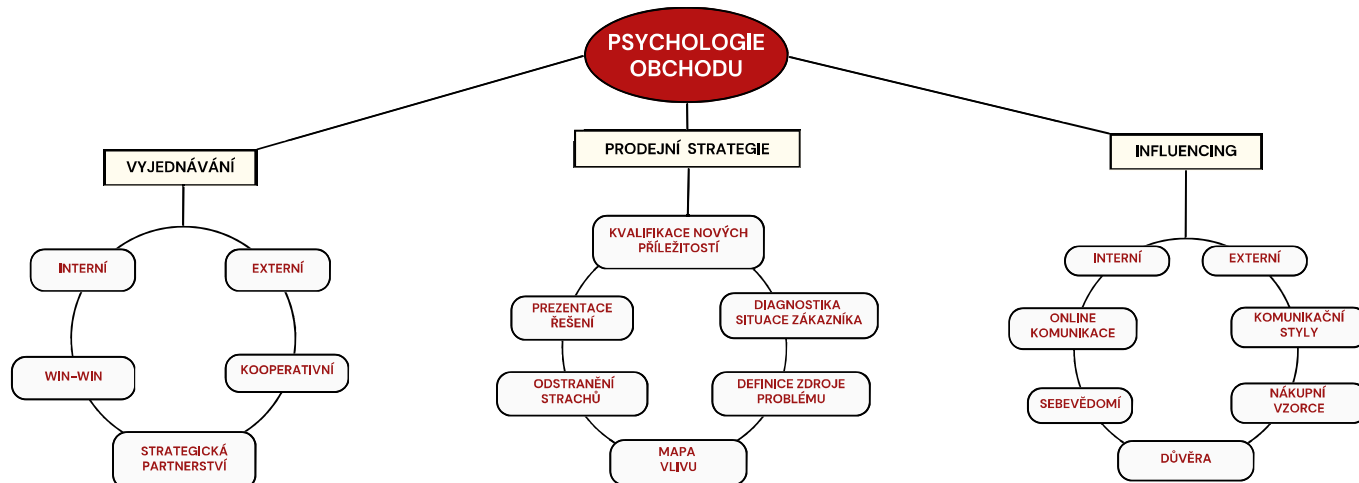
Struktura programu zahrnuje klíčové moduly pro rozvoj obchodních dovedností, přizpůsobené konkrétním potřebám jednotlivců, týmu a firmy. Všechny aktivity probíhají formou interaktivních workshopů, kde se teorie propojuje s praktickými cvičeními a simulacemi reálných situací. Minimální doporučený rozsah programu je cca 40 hodin (např. 5 celodenních bloků). Každý modul spojuje teoretický základ s okamžitým praktickým nácvikem získaných dovedností.

Hlavní přínosy pro účastníky:

- » **Interaktivní, zážitkové a praktické vzdělávání:** Dovednosti si osvojíte aktivní formou - prostřednictvím praktických cvičení, týmových úkolů i simulací reálných situací.
- » **Osvědčené nástroje a techniky:** Zjistíte, jaké postupy se osvědčují úspěšným firmám a podnikatelům a můžete je okamžitě začít využívat v praxi.
- » **Rozvoj měkkých dovedností:** Posílíte emoční inteligenci a strategické myšlení, zdokonalíte své komunikační schopnosti, naučíte se ovlivnit výsledek obchodních schůzek, zefektivníte prodejní cyklus, zlepšíte výsledky.
- » **Měřitelný dopad na byznys:** Investice do rozvoje se promítne do lepšího výkonu, efektivnějších procesů a vyšší spokojenosti zákazníků.
- » **Udržitelný růst:** Společný jazyk a sdílené nástroje pomohou upevnit vytvořit pevné základy pro dlouhodobý růst.
- » **Individuální akční plán:** Každý účastník si odnáší konkrétní plán rozvoje na následující tři měsíce, který mu pomáhá udržet směr a posouvat se dál i po skončení programu.

Okruhy programů:

Níže uvádíme přehled hlavních modulů a témat, ze kterých lze akademii sestavit.



Hlavní témata akademie:

- Získání důvěry: budování vztahů s důrazem na dlouhodobou spolupráci
- Posílení důvěryhodnosti a vyvolání zájmu: představení, které otevírá dialog
- Konzultativní prodej: techniky efektivního kladení otázek k odhalování potřeb
- Tvorba nabídky s přidanou hodnotou: formulace přínosů řešení pro zákazníka
- Řešení námitek a vyjednávání: přechod od cenové diskuse k diskusi o hodnotě
- Komunikace a prezentace EASY-TO-BUY: strukturovaná a srozumitelná prezentace nabídky
- Principy ovlivňování: využití psychologických principů (např. Cialdiniho) v prodeji

PŘÍKLAD PROGRAMU (7 DNÍ)

Během sedmidenního programu Psychologie obchodu se účastníci postupně a strukturovaně seznámí s klíčovými aspekty prodeje s přidanou hodnotou.

Každý den kombinuje teorii s praktickými cvičeními a modelovými situacemi.

Den 1: Head-start

- Mindset: sebevědomí, návyky, nastavení na pozitivní přístup a hodnotový prodej
- Psychologie ovlivňování: základní principy motivace a přesvědčování (např. Cialdiniho principy)
- Psychologie obchodu: obchodování z pozice zákazníka
- Praktický nácvik: úvodní role-play cvičení pro seznámení s konceptem

Den 2: Psychologie zákazníka

- Komunikační styly a preference podle DISC
- Nákupní vzorce: porozumění rozhodovacím faktorům
- Speed dating: rozpoznání typu a komunikačních preferencí druhé strany

Simulace obchodního rozhovoru: cvičení s reálným scénářem zaměřené na diagnostiku potřeb

Den 3 (půlden): Důvěra a kredibilita

- Navázání vztahu a získání důvěry
- Struktura efektivní obchodní schůzky
- Efektivní představení společnosti a otevření dialogu

Den 4: Konzultativní přístup a odhalování potřeb

- Aktivní naslouchání: kladení otevřených otázek
- Vyvolání urgency: redefinování problému a vyvolání potřeby jeho řešení
- Mapa potřeb: identifikace a kategorizace skutečných potřeb a motivací zákazníka
- Simulace obchodního rozhovoru: cvičení s reálným scénářem zaměřené na diagnostiku potřeb

Den 5: Řešení námitek a vyjednávání

- Námítka jako příležitost: techniky, které odstraňují bariéry
- Práce s námitkou: praktický trénink s využitím získaných technik
- Win-win vyjednávání: přístup a strategie zaměřená na oboustranný přínos

Den 6: Příprava nabídky a její prezentace

- Value Proposition: jak formulovat a komunikovat klíčovou přidanou hodnotu nabízeného řešení
- Storytelling v prodeji: efektivní vyprávění příběhu, který rezonuje se zákazníkem a prodává
- Prezentace EASY-2-BUY: strukturované vystupování/prezentace s důrazem na jasné sdělení výhod
- Modelová prezentace: nácvik prezentace produktu či služby a zpětná vazba

Den 7: Doplnkové nástroje + osobní akční plán

- Praktické nástroje pro každodenní využití
- Reflexe a akční plán: vyhodnocení nových dovedností a sestavení osobního plánu rozvoje
- Závěrečné sdílení: diskuze zkušeností a návrh dalších kroků implementace

Harmonogram spolupráce

Úvodní masterclass: Začneme jednodenní ochutnávkou na konkrétní téma, které společně vybereme podle aktuálních potřeb vaší firmy. Účastníci si vyzkouší styl výuky, kvalitu obsahu i přístup lektorů. Cílem je, abyste si mohli ověřit, že program skutečně odpovídá vašim očekáváním a že náš přístup bude pro váš tým přínosný.

Analýza potřeb a návrh řešení: Navážeme důkladnou analýzou – formou rozhovorů/dotazníků se zástupci klíčových týmů identifikujeme potřeby; zjistíme, kde leží příležitosti i případné bariéry. Na základě toho připravíme návrh vzdělávacího programu přesně na míru – včetně témat, metod, časového harmonogramu i způsobu měření dopadu.

Zajištění dotace: Postaráme se o veškerou administrativu spojenou s čerpáním dotace - od přípravy dokumentace přes komunikaci s Úřadem práce až po závěrečné vyúčtování.

Realizace programu: Po schválení programu a dotace společně spustíme vzdělávací cyklus – interaktivní, praktický a zaměřený na konkrétní výsledky. Účastníci budou zapojeni formou tréninku na reálných situacích, týmových cvičeních a zpětné vazbě.

Vyhodnocení programu a nastavení akčního plánu: Na závěr programu pomůžeme účastníkům sestavit individuální akční plán rozvoje na další tři měsíce. Ten slouží jako most mezi školením a praxí – účastníci si zformulují konkrétní kroky, jak využít nové dovednosti ve své každodenní práci.



Možnosti dotace a financování



Program NextLevel Academy je připravován s využitím podpory z Evropského sociálního fondu v rámci Operačního programu Zaměstnanost plus. Vzdělávání v rámci programu bude spolufinancováno Evropskou unií a proběhne na základě tzv. jednotkového financování – tedy formou pevně stanovených částek za konkrétní typy aktivit, nikoli podle skutečně vynaložených nákladů. Podpora se vztahuje jak na samotné vzdělávací aktivity, tak na mzdové příspěvky pro účastníky školení. Zaměstnavatel se na financování podílí pouze částečně – většina nákladů je hrazena z veřejných zdrojů. Cílem tohoto modelu je zjednodušit celý proces financování a administrace. Výše jednotlivých jednotek a konkrétní podmínky spolufinancování budou upřesněny po schválení projektu ze strany Úřadu práce.

Reference:

- „V obchodě jsem již dlouho. A přestože dosahuji svých cílů, během workshopu jsem si uvědomil, že mohu být úspěšnější.” - Tomáš, privátní finanční poradce
- „Obsah workshopu pro mě byl v mnohých ohledech přínosný. Zjistila jsem, jak důležité je i v ředitelské židli naslouchání a kladení správných otázek. Workshop mě velmi příjemně překvapil a předčil mé očekávání.” - Kristýna, business director
- „Na workshopu mě zaujala především technika pozitivního jazyka. Ze školitelů jsem po celou dobu trvání workshopu cítil radost a lásku k řemeslu. Bavila mě také pohodová atmosféra, kterou dokázali na veřejném workshopu udržet.” - Radek, podnikatel
- „Workshop je plný nových přístupů a simulace. Inspiroval mě k tomu, jakou váhu na výsledku mají správně položené otázky.” - Gabriela, distribution channel manager
- „Během workshopu jsem si uvědomil, že ačkoliv mnohé techniky teoreticky znám, teprve schopnost využít je v praxi je má hodnotu. - Pavel, podnikatel

Evaluační skóre našich workshopů:



→ „Účastníci by školení doporučili svým kolegům.



→ „Účastníci vnímají obsah jako přínosný pro svou praxi.



→ „Školení hodnotí jako srozumitelné a praktické.

Kontaktujte nás pro nezávaznou konzultaci nebo více informací!

Web: www.andreaciganik.com

E-mail: info@nextlevelimpact.eu



ANDREA CIGÁNIKOVÁ, BA
+420 602 300 220



ING. MARTIN VOELKA
+ 420 725 556 605