



příloha č. 6 dohody č.:	TAA-MN-66/2017	POVEZ II (CZ.03.1.52/0.0/0.0/15_021/0000053)	Vzdělávací zařízení:	Gradua-CEGOS, s.r.o., Karlovo náměstí 7, Praha 2, PSČ 128 01
<b>Plán výuky</b>			Lektor:	xxxxxxxxxx
Zaměstnavatel:	BRISK Tábor a.s.	IČO:	47252090	Místo výuky:
Název vzdělávací aktivity:	Pokročilé prodejní a obchodní techniky v automobilovém průmyslu			školicí místnost BRISK Tábor a.s., Vožická 2068, Tábor, PSČ 390 02 Hotel Artaban, Havlíčkovo náměstí 740, Žirovnice, PSČ 394 68 (27. - 28.10.2017)
	Datum*	Počet vyučovacích hodin	Od-do	Okruhy plánovaných témat
1	27.10.2017	8	9:00 - 17:30	<b>Cenové vyjednávání pro zkušené obchodníky</b> – Vliv ceny na rozhodování o koupi, Emoce a racionalita v rozhodování, Fáze vyjednávání, argumentace, Cenové námitky, konkrétní postupy, techniky a triky na zvládnání cenového nátlaku, Sleva a vliv slevy na výslednou marži, Práce s ústupky, chyby v cenovém vyjednávání
2	28.10.2017	8	8:00 - 16:30	<b>Vyjednávání s velkými a silnými zákazníky</b> – Strategie a technika vyjednávání s výrazně většími partnery, Pragmatické a věcné stanovení svých vyjednávacích cílů, Zdroje síly vyjednavče, Hlavní chyby při jednání s partnerem řádově větším, Vyjednávací taktiky, Umění rozkrýt sféry vlivu ve velké firmě, Změna kontextu vyjednávání, způsoby, jak obrátit síly partnera ve svůj prospěch, Manipulativní techniky ze strany zákazníka, jejich rozpoznání a obrana proti nim
3	23.1.2018	8	8:00 - 16:30	<b>B2B prodej - budování vztahů a práce s firemními zákazníky</b> – Akvizice, první kontakt, Budování vztahu s firemními zákazníky, Osobnost v prodeji, Klíčové faktory B2B prodeje, trendy v B2B prodeji, Praktický nácvik
4	20.2.2018	8	8:00 - 16:30	<b>B2B prodej – techniky prodeje a vyjednávání</b> – Rozhodování firemního zákazníka, Formy prodeje, Techniky vyjednávání s firemními nákupčími, Praktický nácvik technik prodeje
5	22.3.2018	16	8:00 - 16:30	<b>E-kauce v automotive</b> – Legislativní rámec elektronického tržiště, Elektronická aukce – efektivní možnosti využití zadavateli, Zákonné podmínky hodnocení a podávání nabídek v e-aukci, Efektivní nástroje pro lepší orientaci dodavatelů při soutěžích v průběhu e-aukce, Využití e-aukce v dynamickém nákupním systému, E-tržiště používaná v oblasti automotive, Základní technicko-technologické informace o e-tržištích, Praktická ukázka zadávání zakázek a vyhledávání poptávek, Praktická ukázka dalších funkcionalit e-tržiště, Diskuze a dotazy účastníků
	17.4.2018			
6				
7				
8				
9				
10				
11				
12				
13				
14				
15				
16				
17				
18				
19				
20				

Vyplňte pouze bílá pole

\* V případě, že vzdělávací aktivita bude probíhat v určitém termínu denně, vypište do prvního sloupce datum od-do (např. 1.8.2016-20.8.2016).

V případě, že vzdělávací aktivita bude probíhat nepravidelně nebo pouze v určitý den v týdnu, vypište jednotlivé dny do připravených sloupců.

Datum:	18.10.2017
Vyřizuje:	xxxxx
Číslo telefonu:	xxxxx
Email:	xxxxx

jméno, příjmení, funkce a podpis oprávněné osoby (razítko)	Mgr. Dana Štegerová, personální ředitelka
--	---