



TÝMOVÝ VÝSTUP

tým obchodníci - prodej

Obchodní profil QUICK

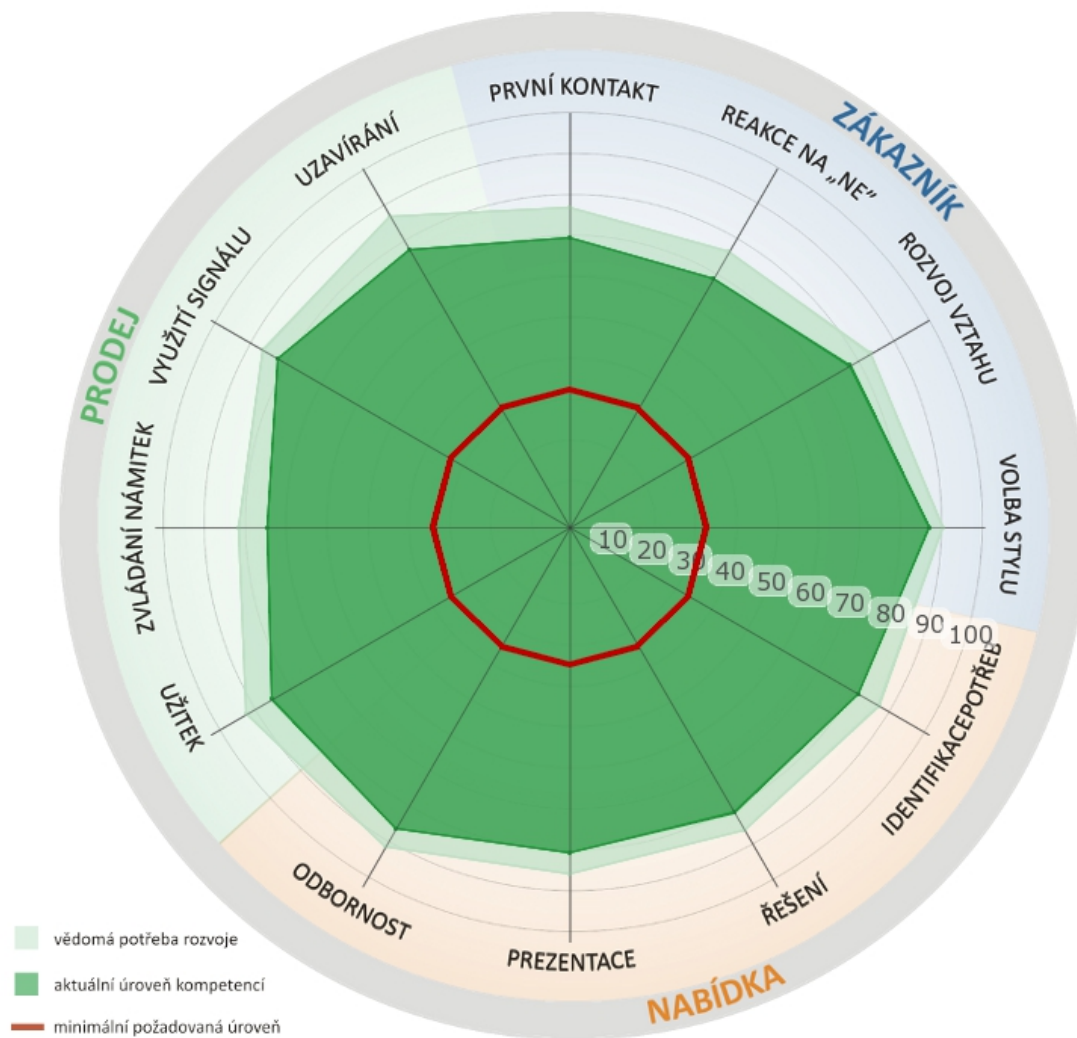


CÍLOVÁ SKUPINA PRO TÝMOVÝ VÝSTUP

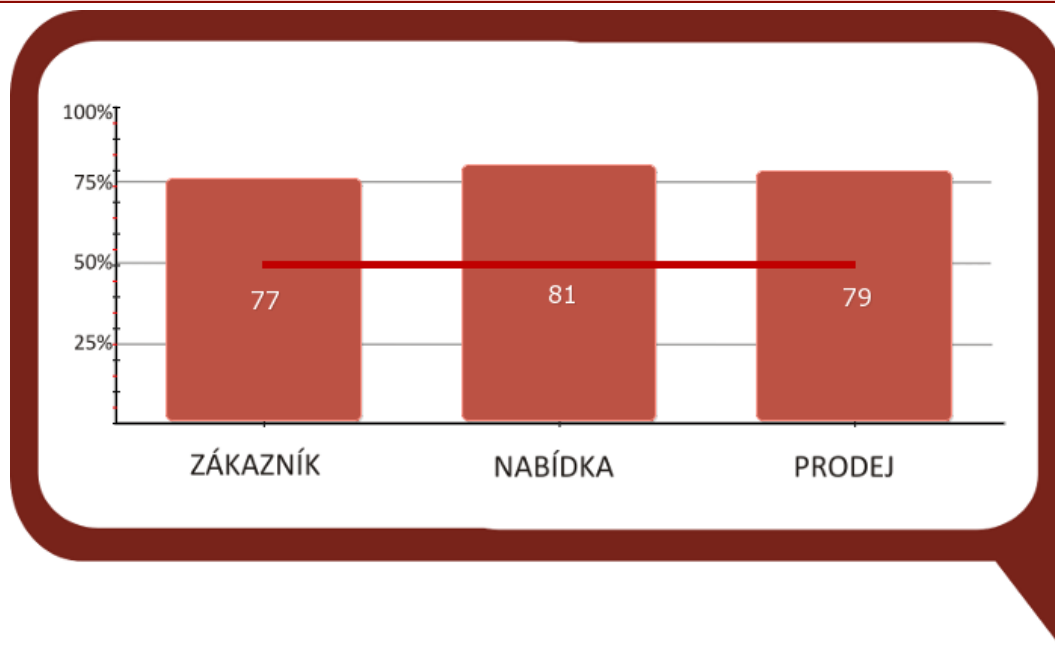
ČLENOVÉ SKUPINY:

- janska@company.com (Jana Jánská)
- kosa@company.com (Kamil Kosa)
- puk@company.com (Petr Puk)

ZASTOUPENÍ OBCHODNÍCH KOMPETENCÍ V TÝMU



SOUHRNNÉ OBLASTI KOMPETENCÍ



PRIORITNÍ OBLASTI PRO AKČNÍ ROZVOJOVÝ PLÁN

PRIORITA	ROZVOJOVÉ AKTIVITY
<ul style="list-style-type: none"> ■ 1 	<ul style="list-style-type: none"> ■ školení zaměřené na zvládnutí námitek v akvizičním rozhovoru a další komplikované situace při akvizičním rozhovoru
<ul style="list-style-type: none"> ■ 2 	<ul style="list-style-type: none"> ■ školení zaměřené na akviziční telefonní rozhovor, zejména na přípravu rozhovoru, typologii otázek, strukturu telefonního rozhovoru
<ul style="list-style-type: none"> ■ 3 	<ul style="list-style-type: none"> ■ školení zaměřené na překonávání námitek, pozitivní komunikaci a principy práce s námitkami