

# POZVÁNKA

## INTERAKTIVNÍ ONLINE WEBINÁŘ

Seminář povede:  
MBA TAMARA ŠINDELÁŘOVÁ

Tamara vystudovala MBA, General Management na Institut Universitaire Kurt Bosch, Ecole Supérieure de Commerce et de Management Tours; at UNYP - BBA, MBA. Více jak 20 let působí v oblasti vrcholového byznysu, z toho 4 roky v oblasti marketingové komunikace, rozvoje produktů, 15 let vede týmy v oblasti obchodu a marketingu a 10 let se věnuje konzultační a trenérské praxi v soukromém i korporátním sektoru. Od roku 2010 působí jako partnerka a projektový manažer ve společnosti Palatinum, kde je zodpovědná za zákaznické projekty, marketing a kvalitu rozvojových programů.

V rámci své praxe se zaměřuje na zlepšování obchodníků, managementu a sales procesů ve firmách, na konzultační a změnové projekty včetně jejich analýzy, design a implementaci, na řízení výkonu společnosti, na Sales Force Effectiveness, dále na nastavení a zavedení systému MBE do praxe a pro Podnikatelskou platformu Helas se podílela na spoluvytvoření programu „BOD ZLOMU pro život a podnikání“.

Mezi její lektorské dovednosti patří: Profesionální prodejní technika; Vyjednávací dovednosti; Key Account Management; Sales Management; Manažerské dovednosti podle VAK modelu; Vedení strategických workshopů; Oxford koučování; Trénink produktových a prodejních kampaní; Trénink fungujících manažerských technik; Workshopy na implementaci vizí, misí, hodnoty a firemních kultur; Solution Selling.



BUDUJEME  
HRDÉ  
ČESKO

HELAS NEW  
ENCOUNTERS  
CLUB

COSMOPOLITAN  
EXECUTIVE HELAS  
LADIES CLUB

OCENĚNÍ  
ČESKÝCH  
EXPORTÉRŮ

OCENĚNÍ  
ČESKÝCH  
LÍDRŮ

OCENĚNÍ  
ČESKÝCH  
PODNIKATELEK

## EXCELENT SALES MANAGEMENT V PRAXI

**Jak postavit prodejní tým, zajistit obrat a zisk společnosti a vše uplatnit v praxi?  
Jak se správně rozhodovat?**

**Osobnostní rozvoj a rozvoj hodnot manažera.  
Nastavení CRM, procesů a dalších systémů řízení prodeje**

Přijměte pozvání na interaktivní online webinář, kde se naučíte  
nebo zlepšíte v řízení prodeje, dozvíte se, jak kvalitně zlepšovat svůj obchodní tým  
a jak implementovat klíčové atributy úspěchu v prostředí  
Vaší firmy a Vašeho segmentu.

**STŘEDA 11. listopadu 2020 od 13.00 do 17.00 hodin**

### Pro koho je seminář určený:

Je určený pro sales manažery a area sales manažery všech oborů, začínající i zkušené. Naučíte se manažerské řemeslo: přinášet obrat, ebitdu a získávat zákazníky ve všech prodejních kanálech. Ať už jste sales manažeři nebo area sales manažeři v malé či velké firmě s pestrými zkušenostmi nebo svou kariéru v této oblasti teprve rozjíždíte.

### Proč se zúčastnit a co se naučíte:

Získáte povědomí, co je efektivní systém řízení. Prodiskutujeme hloubku, konzistenci, CRM, procesy, aktivity, které jsou v řízení salesu klíčové. Dozvíte se možnosti, jak si uvolnit si ruce a splnit svoje cíle.

### Cena semináře:

Kč 4.500,- + DPH/osoba

## PROGRAM:

**VÝZNAM SYSTÉMU ŘÍZENÍ V SALESU**

**3 KLÍČOVÉ PILÍŘE SALES MANAGEMENTU**

**CÍLE, REPORTING, MOTIVACE - VZÁJEMNÉ PROPOJENÍ**

**4 ZÁSADNÍ AKTIVITY A JEJICH TRIKY - PORADY,  
MĚSÍČNÍ ROZHOVORY, ROČNÍ ROZHOVORY, NÁSLECHY**

  
**PALATINUM**  
MORE THAN SALES