

Dokumentace k obsahu vzdělávacího kurzu

Obchodní dovednosti digitální éry

Název vzdělávacího subjektu	Mgr. Martina Landová
IČ vzdělávacího subjektu	61338 672
Typ kurzu	Otevřený
Číslo akreditace/platnost	X
Délka kurzu (tj. počet hodin výuky v délce 60 minut)	24 hodin
Obsahová struktura vzdělávacího kurzu	
<ul style="list-style-type: none">• Základní principy prodeje jsou stejné, mění se forma• Umění vést obchodní jednání• Rozdíl mezi on-line a osobním jednáním - co je úplně jiné x co úplně stejné• On-line schůzka versus osobní jednání - rozdíl v argumentaci, prodej ceny, uzavření, uzamčení• Jak se spojit on-line pomocí Zoom a Google Meet• Jak v jednotlivých platformách využít základní funkce (sdílení obrazovky, nahrávání schůzek a možnost zapojení většího počtu účastníků)• Business přes net, jak funguje? Základní rozdíly od standardních prodejů? Jak uspět?• Co dělat, když se mi nedaří a jak se motivovat?• On-line obchodní porady - jak efektivně připravit a vést obchodní porady a workshopy v online prostředí	
Využívané formy vzdělávání kurzu	
výklad, situační metoda, brainstorming, práce s příklady, diskuse, skupinová i individuální práce	
Podíl minimální povinné docházky	Minimálně 80%
Výčet školicích (výukových) materiálů a pomůcek	Chytré telefony, NTB
Způsob ukončení kurzu	Splněním podílu minimální docházky

.....
Gabriela Hořínková
Smysl života, z.s.

.....
Mgr. Martina Landová
Název externího vzdělávacího subjektu