

SYSTEM +1 S.R.O

ŠKOLENIA
TRÉNINGY
PROCESY



SYSTEM
princíp zmeny



Ako to realizujeme?

- VEDOMOSŤ
- ZRUČNOSŤ
- ZVYK

Aby naše aktivity mali pre Vás merateľný výsledok, postupujeme systémom realizácie troch krokov.

Od získania vedomostí, cez osvojenie si zručností až po zavedenie procesov do fungovania spoločnosti.

www.systemplus.sk

TÉMY ŠKOLENÍ, TRÉNINGOV A KURZOV



Predaj a psychológia predaja

Produkt - ako ponúkať svoj produkt cez poznanie a nadšenie

Kontakty - ako získavať kontakty a tvoriť databázu

Telefonické kontaktovanie - ako si pomocou telefónu dohadovať obchodné stretnutia

Obchodné stretnutie - ako viesť predajný rozhovor

Odporúčania - ako pracovať s referenciami a ako si pýtať odporúčania

Servis - ako si pomocou servisu udržať zákazníkov a docieľiť opakovanosť predaja

Námietky - ako identifikovať a riešiť námietky

Predajné aktivity - ako dodržiavať cyklus predajných aktivít a ako si ich plánovať

Chyby v predaji - ako ich korigovať a ako im predchádzať

Manažérske schopnosti

Nábor - ako si rozširovať firmu a obchodnú skupinu
Zapracovanie - ako zapracovať a udržať nových ľudí vo firme alebo organizácii

Výkon - ako zvyšovať výkon jednotlivca a skupiny

Tím - ako stabilizovať a viesť tím

Motivácia - ako motivovať seba a následne aj iných

Koučing - ako formou koučingu dosahovať pozitívne zmeny vo výsledkoch

Porady a mítingy - ako viesť porady a akčné mítingy

Školenia - ako pripravovať a realizovať interné školenia a prezentácie

Time management - ako vytvárať stratégie a plány činností jednotlivca a skupiny

Cielená komunikácia

Komunikácia pod tlakom - ako čo najúspešnejšie zvládať komunikáciu pod tlakom

Vnútrofiremná komunikácia - ako komunikovať efektívne v rámci organizácie

Asertívna komunikácia - ako sa presadiť v komunikácii pomocou asertivity

Komunikácia so skupinou a s jednotlivcom - ako komunikovať efektívne so skupinou a ako s jednotlivcom

Vedome cielená komunikácia - ako držať komunikáciu „vo vlastných rukách“

Komunikácia presvedčania - ako pomocou komunikácie niekoho o niečom presvedčiť

Zvládanie efektu prvého dojmu - ako eliminovať prvý dojem a ako pozitívny prvý dojem vytvárať

Nadväzovanie a vytváranie vzťahov - ako nadväzovať dobré vzťahy pomocou komunikačných prostriedkov

Aktívne počúvanie a kladenie otázok - ako pomocou aktívneho počúvania a kladenia otázok viesť rozhovor

Hry a teambuildingy

Loto - ako využívať obchodný a podnikateľský systém a nespoliehať sa na náhodu

Timur a jeho družina - ako prekonať strach z oslovenia neznámych ľudí v teréne

Partička - ako zlepšovať svoju neverbálnu komunikáciu

Stroskotanie - ako komunikovať v tíme pri dosahovaní cieľov

Mafia - ako pomocou komunikačných prostriedkov presvedčiť iných

Hádaj kto som? - ako v rozhovore analyzovať partnera

Golfová akadémia spojená so školením - ako súvisí golf s biznisovými aktivitami

Dobrodužná plavba spojená so školením - ako sa efektívne správať v tíme

TÉMY ŠKOLENÍ,
TRÉNINGOV
A KURZOV



www.systemplus.sk



SYSTEM
princíp zmeny

www.systemplus.sk

SYSTEM +1 S.R.O

Teambuildingy

Golf spojený so školením



Školenie spojené s plavbou



Kontakt

Mgr. Juraj Kvas
+421 905 947 703
jurajkvas1@gmail.com