Podpora predaja a nástroje

Modul Podpora predaja a nástroje sa zameriava na kľúčové techniky, stratégie a moderné technológie, ktoré obchodným tímom pomáhajú zvyšovať efektivitu predajných procesov, posilňovať vzťahy so zákazníkmi a dosahovať obchodné ciele. V súčasnom dynamickom obchodnom prostredí je schopnosť využívať správne nástroje a prístupy pre podporu predaja kľúčovým faktorom úspechu. Modul prepája teoretické základy s praktickými aplikáciami, aby študentom poskytol komplexný prehľad o možnostiach optimalizácie a inovácie predajných aktivít.

Úvod modulu je zameraný na základné koncepty podpory predaja a ich význam pre dosiahnutie obchodných výsledkov. Študenti sa oboznámia s kľúčovými funkciami podpory predaja, ako sú zlepšenie komunikácie, posilnenie zákazníckej skúsenosti a zvyšovanie výkonnosti obchodného tímu. Modul kladie dôraz na strategické využitie nástrojov na riadenie vzťahov so zákazníkmi, plánovanie a sledovanie aktivít.

Jednou z kľúčových častí modulu je práca s modernými technológiami. Študenti sa naučia efektívne využívať CRM systémy, analytické nástroje a automatizačné platformy, ktoré zefektívňujú procesy, ako je správa kontaktov, plánovanie stretnutí alebo sledovanie obchodných príležitostí.

Ďalšou dôležitou oblasťou je personalizácia a cielená komunikácia. Študenti sa dozvedia, ako segmentovať zákazníkov, prispôsobovať ponuky ich potrebám a vytvárať personalizované kampane, ktoré zvyšujú angažovanosť a spokojnosť zákazníkov. Modul tiež zdôrazňuje význam merania zákazníckej spokojnosti a využitia spätnej väzby pre kontinuálne zlepšovanie.

V module sa študenti zoznámia aj s digitálnym marketingom a jeho prepojením s predajnými aktivitami. Naučia sa, ako využívať nástroje ako sociálne siete, e-mailové kampane alebo PPC reklamy na podporu predaja. Dôraz je kladený na integráciu digitálnych kanálov do celkovej predajnej stratégie a na schopnosť vyhodnocovať ich účinnosť pomocou analytických nástrojov.

Záverečná časť modulu je zameraná na meranie efektivity a zlepšovanie predajných procesov. Študenti sa dozvedia, ako definovať a sledovať kľúčové ukazovatele výkonnosti (KPI), identifikovať slabé miesta v predajnom procese a navrhovať opatrenia na ich optimalizáciu. Modul zdôrazňuje význam dátovo riadeného prístupu pre strategické rozhodovanie a podporu rastu.

Cieľom modulu Podpora predaja a nástroje je poskytnúť študentom komplexný prehľad o súčasných nástrojoch a technológiách, ktoré podporujú efektívny predaj, zvyšujú výkonnosť obchodných tímov a zlepšujú zákaznícku skúsenosť. Modul sa zameriava na digitálne technológie, data-driven prístupy a inovatívne stratégie, ktoré umožňujú optimalizovať predajné procesy, personalizovať komunikáciu a zvyšovať efektivitu obchodných aktivít. Študenti sa dozvedia, ako tieto nástroje implementovať do svojich každodenných aktivít a využiť ich na dosiahnutie obchodných cieľov.

EXECUTIVE MBA

EXECUTIVE BBA

EXECUTIVE DBA