

Michal Sviták

Aktuální pozice

Být obchodníkem nebo manažerem je stejné řemeslo jako každé jiné. Jen neexistuje žádná škola, kde by se dalo těmto řemeslům naučit. Pomáhám se naučit těmto řemeslům. Po vystudování VŠE jsme tři roky pracoval získával zkušenosti. V roce 1999 jsem si v Mercuri International začal naplňovat svůj sen – učit, školit, trénovat lidi. Baví mě, když vidím, že spolupráce s obchodníkem, manažerem, společností vede k naplňování jejich osobních i firemních cílů.



- **PRAXE**

- 1996 – 1999 Procter&Gamble – obchodní zástupce, Trade&Customer marketing manager, Key Account Manager
- 1999 – Mercuri Interational – Senior Consultant

- **SPECIALIZACE**

- Koučování manažerů prodeje a servisních služeb
- Trénink manažerských dovedností
- Řízení prodejních aktivit pro manažery
- Trénink prodejních dovedností
- Prodej hodnoty zákazníkům
- Trénink vyjednávacích dovedností.
- Trénink se zaměřením na time management obchodníků
- Prezentační dovednosti

- **DALŠÍ AKTIVITY**

- Certifikovaný trenér pro používání konceptu 4MAT – Styly učení (Společnost AboutLearning)

- **REFERENCE PROJEKTŮ**

- WILO, CLOOS, Zeppelin, Primagas, DAF, Mercedes Benz, FIAT, Festool, Hankook, Bridgestone, Brenntag,

- **ODKAZY**

- [LinkedIn Michal Sviták](#)
- www-mercuri.cz

