

DESATERO OBCHODNÍKA - OBCHODUJTE EFEKTIVNĚ



Zahájení kurzu:	Vyber datum
Ukončení kurzu:	Vyber datum
Rozsah výuky:	14 hodin/2 dny
Místo konání:	U Bechyňské dráhy 1 505, Tábor
Druh:	Manažerské vzdělávání, soft skills

Komu je kurz určen



Je postaven pro pracovníky obchodu a je určen i pro manažery, kteří jsou se zákazníky v kontaktu.

Co je obsahem kurzu, co se naučíte



- myslet pozitivně
- číst své klienty
- nalézt s klientem rovnováhu
- neopakovat stejné chyby

Pozorujte své zákazníky, sledujte, jak reagují na vaše návrhy. Zkuste se vžít do jejich kůže, klíčové je správně vycítit klientovy potřeby, v pravou chvíli zacílit a předložit nabídku, kterou nebude schopen odmítnout. Učte se nejen ze svých chyb, ale i z neúspěchů ostatních. A naopak, inspirujte se úspěšnými, ptejte se jich na své slabiny a učte se kritiku přijímat.

Osnova

V rámci tohoto školení projdete a rozšíříte si následující témata:

OBCHODNÍ DESATERO

- 1) PŘÍPRAVA NA JEDNÁNÍ
- 2) PRVNÍ KONTAKT
- 3) ANALÝZA POTŘEB ZÁKAZNÍKA:
 - Kladení otevřených otázek
 - Analýza do šíře a hloubky
- 4) NABÍDKA
 - Prvky správné nabídky
 - Nabídka formou užitku z:
 - Spolupráce s firmou
 - Produktu, služby
- 5) NÁMITKY A JEJICH ŘEŠENÍ
 - Význam a vznik námitek
 - Techniky jejich zvládnání
 - Tvorba databáze námitek a jejich zvládnání
- 6) KUPNÍ SIGNÁLY
- 7) TECHNIKA ZKUŠEBNÍHO UZAVÍRÁNÍ
- 8) DESET TECHNIK JAK UZAVŘÍT OBCHOD
- 9) UTVRZENÍ ZÁKAZNÍKA
- 10) DRUHÝ OBCHOD

