



# Jak přetáhnout zákazníky od konkurence: Praktické tipy, jak do vaší firmy přivést zákazníky, kteří dnes nakupují jinde... a udržet si je

Na objednávku - Prodej a jednání se zákazníky

Všichni si stěžují, že "zákazníci jsou už rozebrání"...

...ale někteří je od konkurence úspěšně přetahují.

Vědí, co napsat/říci/udělat, aby získali zákaznickou pozornost.

Dokáží prostřelit klasickou námitku "my už svého dodavatele máme".

A úspěšně tento postup opakují u jednoho zákazníka konkurence za druhým.

Pokud chcete tuto dovednost naučit i vaše pracovníky, podle vedením známého lektora Davida Grubera ji poznají na speciálním semináři „Jak přetáhnout zákazníka od konkurence: Praktické tipy, jak do vaší firmy přivést zákazníky, kteří dnes nakupují jinde... a udržet si je“.

Nezískáte sice „záračný“ recept, ale poznáte, jak v takových situacích postupovat... a zvýšit pravděpodobnost úspěchu na maximum.

Dozvíte se, jak upoutat zákaznickou pozornost přesto, že je se současným dodavatelem spokojený.

Pochopíte, z jakých důvodů typický zákazník mění dodavatele. (A z jakých důvodů zůstává věrný.)

A poznáte, jak jiní vystavěli kolem zákazníků „zlatý plot“ a zabránili jim tak v odchodu ke konkurenci, i když měla např. nižší ceny, než oni.

## Jak vám tento seminář pomůže v praxi

Na semináři se dozvíte...

### 1. Jak zákazníky přesvědčit, aby to s vámi „zkusili“

Prvním krokem k tomu, aby se s vámi zákazník vůbec bavil, je upoutat jeho pozornost. Na semináři se nenaučíte „záračné“ metody, přemluvení kohokoliv k čemukoliv. Získáte ale praktický návod, jak do telefonu, do e-mailu, do dopisu nebo do písemné nabídky zapracovat přesně to, na co zákazníci slyší. Poznáte, jak si získat jejich pozornost. Uslyšíte, jak dosáhnout toho, aby si s vámi chtěli sjednat schůzku. A dozvíte se, jak postupovat, aby nebyli při setkání negativní, ale vstřícní a jevili o to, s čím přicházíte, upřímný zájem.

### 2. Jak zákazníky přesvědčit, že mají nakupovat u vás

Na semináři si zopakujete, osvěžíte, rozšíříte, zpřesníte a vyzkoušíte vaši schopnost přesvědčivě prezentovat. Jednomu člověku... a také celé skupině. Získáte zkušený názor na to, jak působil. A zjistíte, co můžete zlepšit, aby zákazník považoval vaši osobní prezentaci za důvěryhodnou a přesvědčivou. Poznáte desatero zdrojů vaší vyjednávací síly a navíc pochopíte, kdy necháváte při jednání „ležet peníze na stole“ a jak této zbytečné chybě zabránit.

### 3. Jak dosáhnout toho, aby s vámi byli zákazníci spokojeni

Na semináři prodiskutujete, co způsobuje odchod zákazníků od svých dodavatelů. Zjistíte, v čem dělají firmy nejčastější chybu ve vztazích se zákazníky. Dozvíte se, jak odhalit chyby konkurence a právě na nich postavit váš „útok“. A poznáte, jak pomocí plnění i těch sebemenších detailů získat nad konkurencí nepřekonatelnou výhodu... kvůli které se zákazníci budou vracet právě do vaší firmy.

### 4. Jak zabránit tomu, aby zákazníci odcházeli ke konkurenci

Stejně jako vy se snažíte přetáhnout zákazníky od konkurence, oni se snaží přetáhnout zákazníky od vás. V této části semináře se poradíte, jak kolem vašich zákazníků vystavět tzv. „zlatý plot“ a dosáhnout tak toho, aby se zákazníkovi nechtělo „přelézat“ ke konkurenci, i když tam uvidí nižší ceny. Poznáte, jak si mezi zákazníky vybírat. Pochopíte, kteří zákazníci stojí za to, abyste o ně bojovali (a kteří ne). A zjistíte, jakým postupem dosáhnout loajality těch zákazníků, kteří jsou pro vás nejziskovější.

## Objednejte si tento seminář pouze pro vaše pracovníky

Pokud chcete v této oblasti zdokonalit více pracovníků najednou, tento seminář (nebo jemu podobný) můžeme uspořádat i v termínu a místě, které si určíte sami a pouze pro vaše pracovníky. (K dosažení efektivního přínosu stačí pro realizaci semináře již skupina 8 - 12 účastníků.) Zatelefonujte na 585 227 076 nebo napište na [namiru@cvc.cz](mailto:namiru@cvc.cz) a my pro vaše pracovníky připravíme nezávazný návrh vzdělávacího programu "na míru".

- Typ: [Prodej a jednání se zákazníky](#)
- Úroveň: [Nevyžaduje předchozí znalost tématu](#)
- Cena semináře: Na vyžádání

Přihlášení na seminář

**Jak přetáhnout zákazníky od konkurence: Praktické tipy, jak do vaší firmy přivést zákazníky, kteří dnes nakupují jinde... a udržet si je**

[+420 585 227 076](tel:+420585227076)