Jak za kratší dobu prodat více: Praktický postup pro efektivnější a rychlejší obchodní jednání

Na objednávku - Prodej a jednání se zákazníky

„Všichni se diví, proč má dvakrát větší výplatu, ale když ho vidí u zákazníka, hned to pochopí. Neztrácí totiž čas, nepozorovaně celé jednání zefektivňuje... a logicky toho pak za den prodá mnohem víc.“

Každý z nás by si přál obchodní jednání urychlit...

... moc dobře ale víme, že riskujeme zákazníkovu nespokojenost.

Někteří totiž naši efektivitu přivítají.
Jiní si ale chtějí popovídat.
A další by se přímo urazili, kdyby pocítili nátlak.

Jediný způsob, jak obchodní jednání uspíšit, je správně odhadnout zákazníka a „urychlovat nepozorovaně“.

A právě tuto dovednost se mohou nyní naučit i vaši pracovníci.

Na speciálním semináři „Jak za kratší dobu prodat více: Praktický postup pro efektivnější a rychlejší obchodní jednání“ se totiž dozvědí, jak přesně při „zrychleném“ obchodním jednání postupovat, aniž by přitom přestali působit příjemně, nenuceně a přirozeně.

Jak vám tento seminář pomůže v praxi

Na semináři se vaši lidé a vy dozvíte:

Jak efektivně jednat s různými zákazníky

- Jakými fázemi prochází každé jednání
- Jak správně odhadnout zákazníka
- Jak jednat s různými typy zákazníků
- Jak nabídnout stejný produkt různým zákazníkům
- U kterých zákazníků jít rovnou na věc... a u kterých zpomalit

Jak zefektivnit standardní jednání

- Proč myslet na tzv. obchodní pyramidu
- Jak rychleji navázat se zákazníkem vztah
- Co podněcuje atmosféru důvěry
- Jak efektivně zjistit zákazníkovy potřeby a přání
- Jak nabídnout zákazníkům „něco navíc“

- Jak při prodeji efektivně nabízet i další produkty

Jak rychleji zvládnout námitky

- Jakou výzvu signalizuje každá námitka
- Jak zvládat nejčastější námitky
- Jak využít tzv. konkretizátor a konvektor
- Které námitky očekávat a co si k nim připravit

Jak nepozorovaně hlídat a řídit čas

- Proč nemá smysl zrychlovat jednání za každou cenu
- Které fáze můžete... a které nesmíte... urychlit
- Jak si stanovit dosažitelné cíle jednání
- Jak stanovit tzv. malý a velký plán
- Jak reagovat na odpověď „musím si to rozmyslet“
- Jak odbourat zbytečné papírování
- Jak dovést jednání do úspěšného konce

Na semináři nebudou navíc účastníci jen poslouchat, ale aktivně se také zapojí: Na modelových situacích si totiž před kamerou vyzkoušejí, co je nyní zpomaluje... a jak to mohou urychlit.

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. (Ekonomicky je to výhodné již při cca 12 - 15 účastnících.) Zatelefonujte na 585 227 076 nebo napište na 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 za kratší dobu prodat více: Praktický postup pro efektivnější a rychlejší obchodní jednání

+420 585 227 076