Jak získat nové zákazníky na dálku: Jak pomocí telefonu, emailu nebo klasického dopisu přivést k jednání zákazníky, které jste nikdy neviděli

Na objednávku - Prodej a jednání se zákazníky

Máte sice prodávat... ale nemáte čas na „zbytečné“ cesty po celé zemi (nebo světě).
Máte přinést objednávku, ale dali vám jen minimální rozpočet.
A máte získat zakázku, ale musíte to udělat od vás z firmy a z vaší kanceláře.

Na první pohled je to neřešitelné... ale jen do doby, kdy zjistíte, jak ostatní prodávají „na dálku“ zboží a služby za stamiliony korun... i když zákazníky nikdy osobně neviděli.

Jak to dělají? A jak můžete stejný systém prodeje na dálku využít i vy?

Na novém semináři „Jak získat nové zákazníky na dálku: Jak pomocí telefonu, emailu nebo klasického dopisu přivést k jednání zákazníky, které jste nikdy neviděli“ se dozvíte celý postup, který vám totéž umožní zrealizovat i ve vaší firmě.

Ja vám pomůže tento seminář v praxi

Co si připravit před prvním kontaktem

- Jaké informace o trhu a zákaznících zjišťovat a odkud
- Co musíme vědět o prodejním cyklu a profilu našeho trhu
- Jak správně vyhodnotit potřeby zákazníka a jeho trhu
- Kdy přemýšlet „jako zákazník“ a co vám to usnadní
- Jak realisticky odhadnout úspěch prodeje na dálku

Jak využít telefon, email či dopis k prvnímu kontaktu

- Jak zahájit kontakt, aby druhá strana chtěla vědět více
- Co v prvním kontaktu nikdy nenabízet a co naopak slíbit
- Proč se vyvarovat klasické firemní prezentace
- Jak hovor ukončit a jakou myšlenku zanechat v mysli zákazníka
- Čím na první kontakt navázat

Jak s rozjednaným zákazníkem dál pracovat

- Kolik toho „prozradit“ o sobě, o firmě a kdy
- Jaké informace zákazníkovi poslat
- Jak zasílané materiály strukturovat
- Čím podpořit své přísliby a zvýšit zákazníkův zájem

 © cvc.cz

Jak efektivně ovlivňovat na dálku

- Jaká pravidla při ovlivňování využít
- Jak do ovlivňování zapojit své uši
- Která slova a výrazy přinesou očekávanou reakci
- Jak vytvářet svou důvěryhodnost

Jak přivést zákazníka k jednání

- Kdy bude výsledkem jednání, schůzka nebo rovnou objednávka
- Co potřebuje zákazník vědět, aby neměl strach z rizika
- Jak zájem zákazníků dále na dálku rozvíjet

Na tomto semináři nezůstanete jen u poslechu lektora, ale jednotlivé kroky si také rovnou na místě procvičíte... a získáte tak ihned zpětnou vazbu co děláte správně a co zdokonalit či upravit.

Jak hodnotí lektora účastníci předchozích seminářů

„Na semináři byla příjemná atmosféra, výklad lektora byl záživný, s příjemným a svižným projevem.“ Libor Valenta
„Obsah byl systematicky členěn a informace byly podávány srozumitelnou a zábavnou formou. Výklad byl komunikován s diskusí, čímž člověk může vyslechnout názory i připomínky ostatních.“ Renata Navrátilová
„Odborný výklad, profesionální přístup. Snaha postihnout různými příklady různé oblasti.“ Radka Černá
„Velký obsah informací, dynamický přednes.“ Jitka Šenková

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 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 získat nové zákazníky na dálku: Jak pomocí telefonu, emailu nebo klasického dopisu přivést k jednání zákazníky, které jste nikdy neviděli

+420 585 227 076

© cvc.cz