Multivitaminy pro prodejní tým: Inovativní strategie, impulsy a injekce čerstvé prodejní energie pro každého člena obchodního týmu

Na objednávku - Prodej a jednání se zákazníky

Co jim říct nového... když to všechno už slyšeli?

Pokud se potkáváte se zákazníky už několik let,
možná vás to (a ostatní) potkalo také:

Začneme opakovat každému zákazníkovi totéž.
Na otázky a námitky reagujeme stejnými slovy.
Nic nás nezaskočí (ale ani nenadchne).

Sklouzli jsme do pohodlné rutiny

... ale přitom se divíme, že zákazníci nekupují tolik, co dřív.

Rutinérský přístup je sice přirozený, ale platíme za něj nižšími prodejními výsledky.

A abychom vám pomohli ty vaše opět navýšit (společně s radostí z práce a nadšením do dalších jednání), novou vzpruhu získáte na speciálním semináři "Multivitaminy pro prodejní tým: Inovativní strategie, impulsy a injekce čerstvé prodejní energie pro každého člena obchodního týmu".

Jak tento seminář oživí vaše obchodní výsledky

Na semináři se dozvíte:

Nejčastější chyby přípravy, které zabijí celou schůzku

- Co to jsou tzv. prodejní schody (fáze prodeje) a jak vám pomohou při prodeji
- Proč se lidé brání prodeji ("nemáme čas, nic nepotřebujeme, už máme dodavatele")
- Jak náš pozitivní přístup a optimistické ladění ovlivňuje celý prodej
- Proč to nejde bez přípravy, aneb prodej začíná kvalitní přípravou
- Co máme skutečně dělat v rámci přípravy na prodejní jednání

Jak oživit mdlý začátek ve zkušenost, kterou si zákazníci zapamatují

- Proč nenechávat v autě vizitky, katalogy, vzorky
- Jak správně oslovovat protistranu
- Co o vás prozradí neverbální komunikace
- Jak šikovně pracovat s otázkami
- Co si počít s trémou a strachem

Jak se vyhnout zbytečnému "prezentování", které nikoho nezajímá

- Proč prodej není jen a pouze inženýrské poradenství
- Co všechno by o produktu (ne)mělo být sděleno
- Proč musíte znát techniku SELOGRAMU
- Proč nespoléhat na mailování ceníků, dokumentace a specifikací
- V čem je osobní kontakt a vztah nenahraditelný
- Jak správně používat katalogy a vzorky, aby nekončily v koši

Jak přečíst (a využít) to, co o sobě zákazník sám říká

- Jak lépe čerpat z obyčejného rozhovoru a přirozených otázek
- Kterými otázkami neztrapňovat sebe ani zákazníka
- Jak funguje v praxi pyramida potřeb Abrahama Maslowa
- Jak přesto prodat na jakémkoliv "patře potřeb" kterýkoliv produkt
- Podle čeho v praxi poznáte jednotlivé typy zákazníků a jejich "patro" potřeby

Co změnit, aby zákazník skutečně pochopil, co mu říkáte

- Jak vypadá argument, který zákazníkovi skutečně něco říká a prodává
- Kdy použít čísla a kdy "útok na city"
- Jak jednoduše zničit účinnost referencí (a jak je správně využít)
- Který postup funguje mnohem lépe, než zprofanovaný "výčet benefitů"
- Jak správně zmínit příběhy spokojených zákazníků
- Kdy (ne)používat "strašidelnou" historku

Jak inovativně reagovat na námitky a protiargumenty

- Nad kterými námitkami jásat (odhalují totiž zájem)
- Co říkají zákazníci nejčastěji a jak na to inovativně reagovat
- Jak s pomocí pěti "zlatých kroků" obrousit námitce ostré hrany
- Která (špatná) reakce vždy způsobí, že nás zákazník přestane vnímat
- Jakou pomůckou šikovně dosáhnout, že zákazník nebude namítat vůbec nic
- Jak správně (a účinně) mluvit o ceně a konkurenčních (levnějších) nabídkách

Na semináři tedy získáte soubor propracovaných metod, postupů, nácviků, cvičení a samostatných úkolů... a osvěžíte tím své prodejní aktivity tak, aby vám přinášely ? bez nutnosti pracovat déle - hmatatelné výsledky.

Proč na tento seminář vyslat všechny vaše pracovníky v kontaktu se zákazníkem

Tento seminář by měl absolvovat každý pracovník, který je v kontaktu s vašimi zákazníky déle než 12 měsíců. Na semináři si totiž ověříme, zda nesklouzli do pohodlné rutiny, která ničí prodejní výsledky. Ukážeme si, co v kontaktu se zákazníky skutečně funguje (a co ne). A vaši pracovníci se tak ze semináře vrátí plni čerstvé energie opět a lépe prodávat.

Jak hodnotí lektora absolventi jeho dalších

seminářů

"*Seminář splnil mé očekávání, velmi úspěšně navázal na mé předešlé poznatky, navíc jsem díky tomuto semináři zjistil, že svoji práci nedělám vůbec špatně. Nejvíce mne zaujala praktická cvičení, při nichž si člověk nejlépe udělá představu o vykládaných pojmech. Mám rád semináře, kde jsou uváděny příklady z praxe.*" Václav Veselý
"*Lektor nejel podle předem dané osnovy, ale zajímal se o konkrétní dotazy účastníků a poté seminář tomuto přizpůsobil. Dokázal "rozpoutat" velkou komunikaci navzájem. Líbilo se mi, že jsme byli přímými účastníky a spolutvůrci semináře, ne jen posluchači.*" Ludmila Hubáčková
"*Pohodová přátelská atmosféra, zábavné a srozumitelné podání lektora. Teoretické poznatky obohacené praktickými zkušenostmi přítomných.*" Mgr. Aleš Veselý

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: 2 950 Kč bez DPH

Přihlášení na seminář

Multivitaminy pro prodejní tým: Inovativní strategie, impulsy a injekce čerstvé prodejní energie pro každého člena obchodního týmu

+420 585 227 076