



Prodejní dovednosti nejen pro prodejce: Jak dosáhnout uzavření objednávky

Na objednávku - Prodej a jednání se zákazníky

Pokud máte ve vaší firmě pracovníky, kteří nejsou "prodejcem", ale jednájí přitom se zákazníky... osobně nebo po telefonu... riskujete, že je nevhodným postupem od nákupu odradí.

Chcete-li mít jistotu, že při jednání se zákazníky postupují správně i lidé, kteří nejsou profesionálními prodejci, na jednodenním semináři "**Prodejní dovednosti nejen pro prodejce: Jak dosáhnout uzavření objednávky**" získají potřebné dovednosti.

Získají zde návod, jak zákazníka postupně dovést od prvotního seznámení s produkty až k závěrečnému podpisu. A uslyší zkušeného lektora a uvidí tréninkové videoprogramy, které jim pomohou pochopit metody úspěšného projeje... a začít tyto dovednosti používat v praxi.

1. Jak se připravit na jednání se zákazníkem

Uslyší, jak jsou důležité informace o zákazníkovi. Poznají, co všechno musí znát o své firmě, výrobcích a konkurenci. A dozví se, jak upoutat zákaznickou pozornost.

2. Jak prezentovat vaše produkty

Zjistí, co zákazníci od Vašich produktů a služeb nejvíce požadují. Naučí se jim to prezentovat. A dozví se, jakých chyb se při prezentaci vyvarovat.

3. Jak účinně jednat s různými zákazníky

Poznají čtyři typy zákazníků. Uslyší, co od nich každý z nich bude očekávat. A dozví se, jak tato očekávání splnit... a získat jejich objednávku.

4. Jak s úsměvem reagovat na námitky

Poznají, co ve skutečnosti znamenají námitky. Dozví se, jak a kdy na námitky reagovat. A zjistí, jak jim zvládnutí námitek pomůže lépe prodávat.

5. Jak uzavřít jednání a požádat o objednávku

Zjistí, jak poznat, že zákazník je připraven koupit. Dozví se, jak požádat o objednávku. A kdy být zticha a počkat na zákazníkův podpis.

Z programu semináře:

Základy úspěšného projeje

- Co si říká zákazník, když se s Vámi poprvé setká
- Proč prodej začíná mnohem dříve, než se se zákazníkem poprvé setkáte
- Co znamená zkratka AIDA a jak Vám pomůže prodávat
- Jaké tři "P" musíte o zákazníkovi znát

Jak se připravit na obchodní jednání

- Co musíte o zákazníkovi zjistit před tím, než se s ním setkáte
- Co musíte vědět o svém produktu, firmě a konkurenci

- Proč není prodej jediným cílem schůzky
- Jak se připravit na zákazníkovo "ne"
- Jak si prostřednictvím otázek udržet v prodejním rozhovoru iniciativu
- 17 otázek, na které musíte znát odpověď před tím, než navštívíte zákazníka

Jak jednat s různými typy zákazníků

- 5 typů zákazníků a jak s nimi jednat
- Jak do těchto kategorií zařadit zákazníky
- Jak motivovat zákazníka podle jeho osobního stylu jednání
- Jak poznat svůj osobní styl jednání a jakých chyb se vyvarovat při jednáním s odlišným typem zákazníka

Jak prezentovat Vaše výrobky a služby

- Co je to konkurenční výhoda a jak Vám pomůže prodávat
- Jak se podívat na Vaše produkty prostřednictvím marketingového mixu
- Jak rozlišovat mezi parametry, výhodami a přínosy Vašeho produktu a které z nich zákazníka přesvědčí
- Proč je marketingový prodej ve skutečnosti poradenstvím

Jak zdůraznit užitek pro zákazníka

- Proč prodávat užitek, ne parametry
- Jak dlouho prezentovat vlastnosti výrobku a jak dlouho jeho užitek
- Proč vysvětlovat výhody a užitek produktu a ne parametry
- Jak vysvětlit, co Váš produkt zákazníkovi přinese

Jak reagovat na námitky

- Jak na námitky reagovat a proč se se zákazníkem nikdy nepřít
- Jak se bránit tomu, aby Vaše reakce na námitky nebyla emocionální
- Kdy je námitka signálem zájmu
- Jak zjistit, zda zákazník pouze nevypouští "kouřovou clonu"
- Proč musíte na každou námitku reagovat a co se stane když to neuděláte

Jak jednat s obtížnými zákazníky

- Proč obtížní zákazníci vyžadují zvláštní péči
- 3 typy obtížných zákazníků a jak s nimi jednat

Jak požádat o objednávku

- Co udělat, když uslyšíte nákupní signál
- Kdy požádat o objednávku
- 7 technik pro uzavření objednávky
- Co udělat, jakmile objednávku získáte
- Proč myslet pozitivně... a hledat důvody, proč zákazník může koupit
- Proč to zkoušet znovu a znovu

Jak hodnotí účastníci ostatní semináře tohoto lektora

"Styl přednášení, zpracování textového materiálu k semináři, příklady z praxe podané zábavnou

zapamatovatelnou formou." Jaroslav Meduna

"Přednášející + téma. Skvěle popsané konkrétní tipy a rady, použitelné v praxi." Tomáš Kroča

"Poutavý výklad lektora, příklady z praxe, upozornění na časté chyby, návrhy řešení." Věra Koníčková

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

Prodejní dovednosti nejen pro prodejce: Jak dosáhnout uzavření objednávky

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