



# Trénink prodejních dovedností: Jak nejen "vědět", ale začít to také používat

Na objednávku - Prodej a jednání se zákazníky

K úspěšnému prodeji totiž nestačí jen "vědět".

Prodejce musí mít celý postup natolik vžitý, natrénovaný a vypilovaný, že jeho nabídka bude vždy přesvědčivá, přirozená... a působivá.

Abychom vám a vašim prodejcům pomohli prodejní vědomosti uvést do praxe, připravili jsme speciální výcvikový seminář **"Trénink prodejních dovedností: Jak nejen "vědět", ale začít to také používat"**, který vám v tom pomůže.

Na semináři uslyšíte principy pro přípravu jednání se zákazníkem, přesvědčivé prezentace a metody uzavírání obchodu. Současně si pomocí testů ověříte své vyjednávací schopnosti, odhalíte svůj osobní styl jednání, poznáte svoji kariérovou orientaci a zjistíte své přednosti pro prodejní vyjednávání se zákazníkem.

A ve výukovém videoprogramu uvidíte, jak můžete v praxi úspěšně uzavřít každý obchod.

Klíčovou součástí semináře je výcvik s využitím videokamery. Vaši prodejci si zde vyzkouší inscenovaný rozhovor se zákazníkem (ideální je proto vyslat z vaší firmy dvojice). A při následném vyhodnocení nejen sami uvidí, čeho si dosud nebyli vědomi, ale získají také odborné tipy, jak se zlepšit.

## Na semináři uslyšíte:

- Jak poznáte, zda máte v prodeji vůbec šanci
- 5 kroků, které musíte udělat před tím, než můžete uzavřít obchod
- Jak se projevují zákazníci... a jak poznat, co na ně zapůsobí
- Jak poznat... ještě než promluvíte... jak na vás budou zákazníci reagovat
- Jak se na prodejní rozhovor připravit... a vyhnout se "ztroskotání" hned v úvodu
- 28 otázek, které vám pomohou být na jednání se zákazníkem dokonale připraven
- Co potřebujete vědět ještě před tím, než začnete prodávat
- Kterou část vaší prezentace můžete zcela vypustit a proč si toho nikdo nevšimne
- Co zákazník o vašich produktech nechce slyšet... a co se stane, když mu to řeknete
- Po jaké informaci o vašich produktech zákazník naopak touží... i když to nedává najevo

## A dále se dozvíte:

- Jak jste skutečně dobrý v prodejní argumentaci... a jak se zlepšit
- Jak se vyznat v tom, co vám zákazník říká... a oddělit od sebe implicitní a explicitní potřeby
- Co dosáhnete kladením "situačních" otázek a kdy vám to pomůže v prodeji
- Kdy vytáhnout "problémové" otázky a proč pečlivě naslouchat odpovědím
- Proč vám zákazník sám některé informace neprozradí... a jak je z něj "vydolovat"
- Proč má zákazník na začátku z vaší nabídky strach
- Jak dosáhnout, aby přestal vnímat problémy a začal chápat, co mu vaše nabídka přinese
- Jak "implikačními" otázkami docílit u zákazníka pocitu, že "nemůže nekoupit"

- Jak si ověřit vaše vyjednávací schopnosti... a kdy vám to přijde vhod
- Jak rozpoznat "měkký" a "tvrdý" styl vyjednávání v prodeji... a kdy je použít
- 11 vyjednávacích prodejních taktik... a proč se vám vyplatí znát každou z nich
- Jak reagovat na vyjednávací styl druhé strany... a co tím dosáhnete

#### **Během dne tak:**

- důkladně poznáte své prodejní schopnosti v pěti testech
- vyzkoušíte své schopnosti prodávat ve dvou praktických cvičeních
- uvidíte, jak prodávají ostatní... a co si z toho můžete odnést pro sebe
- absolvujete trénink prodejního rozhovoru před videokamerou
- získáte nápady, návrhy a tipy, jak své prodejní dovednosti dále zdokonalovat

## 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: [Předchozí znalost tématu výhodou, ale není nutná](#)
- Cena semináře: Na vyžádání

Přihlášení na seminář

Trénink prodejních dovedností: Jak nejen "vědět", ale začít to také používat

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