



Zlatá pravidla vyjednávání o ceně: Jak ustát cenovou námitku a získat objednávku bez snižování ceny

Na objednávku - Prodej a jednání se zákazníky

"To je moc drahé..."

"U konkurence to mají levnější..."

"Koupím... když mi dáte slevu."

Řada vašich pracovníků se těchto slov možná bojí:

Když je totiž slyší od zákazníka, musí na ně reagovat.

A špatným postupem přijdou buď o celou objednávku...

nebo připraví vaši firmu o zisk.

Jak tedy reagovat, abyste zakázku nejen získali, ale zachovali i životaschopnou marži?

Zkušení obchodníci v zahraničí používají osvědčenou metodu "3R"...

a právě tento postup si vaši pracovníci osvojí na speciálním semináři

"Zlatá pravidla vyjednávání o ceně v roce 2014: Jak ustát cenovou námitku a získat objednávku bez snižování ceny".

Jak vám tento seminář pomůže v praxi

Na semináři se dozvíte...

1. Kdy považovat cenovou námitku za projev zájmu

Přestože kritika vysoké ceny řadu obchodníků znejistí, ve skutečnosti je cenová námitka často projevem zájmu. Jak poznat, kdy chce zákazník skutečně koupit... a kdy nás jen zkouší? Na semináři se dozvíte, jak to zjistit.

2. Jak na cenovou námitku reagovat

Každý obchodník reaguje na cenovou kritiku jinak: Někteří cenu obhajují, jiní popisují nedostatky konkurence, další odvádějí pozornost jinam, atd. Nejúčinnější postup je ale jen jeden a na semináři pochopíte, jak – krok za krokem – na cenovou námitku reagovat klidně a promyšleně.

3. Pochopíte osvědčenou metodu "3R"

S cenovou námitkou se potýkají obchodníci po celém světě a právě proto můžete využít zkušeností ostatních. Světově známá a dlouhodobě osvědčená metoda "3R" přináší výsledky. A po absolvování tohoto semináře budete vědět, jak ji použít v praxi.

4. Uslyšíte praktické příklady

Na semináři uslyšíte nejen popis samotné metody, ale také řadu příkladů, jak ji využít v každodenním

jednání se zákazníky. Pokud tedy od zákazníků slýcháte cenovou kritiku, na semináři se naučíte, jak ji úspěšně překonat... a objednávku získat, bez nutnosti snižovat cenu.

Jak se tento seminář projeví na vašich výsledcích

1. Zákazníci se k vám budou vracet, protože budou mít jasno v tom, za co vlastně zaplatili.
2. Začne vám stoupat zisková marže (i v období ekonomické stagnace).
3. Vyjednávání o ceně přestane vaše obchodníky stresovat a stane se běžnou součástí uzavírání obchodu.

Na semináři se také navíc naučíte vymezit vyjednávací prostor a zabránit situaci, kdy ustupujete "zadarmo". Pochopíte, jak čelit cenovému nátlaku a zaměřit prodej na hodnotu nabídky. A zjistíte, jak uzavírat obchodní jednání sedmi logickými postupy a tedy efektivně.

Co říkají absolventi předchozích seminářů lektora

"Líbil se mi věcný, zajímavý a místy i humorný výklad lektora." Jiří Cetl

"Seminář výrazně předčil má očekávání. Nejvíce mě zaujal zajímavý výklad lektora, protkaný mnoha praktickými příklady." Martin Myslivec

"Nejvíce jsem ocenil množství praktických příkladů." Ing. Jiří Hlava

"Každému, kdo chce být v obchodě úspěšný, doporučuji účast na tomto semináři. Nebude zklamán a pro svou praxi si odnese nové poznatky a podněty." Miloslav Langer

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

Zlatá pravidla vyjednávání o ceně: Jak ustát cenovou námitku a získat objednávku bez snižování ceny

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