



# Zlatá pravidla vyjednávání při prodeji: Principy a techniky, které výrazně zvýší vaši schopnost zvládnout námitky a pochybnosti zákazníků

Na objednávku - Prodej a jednání se zákazníky

Každý lepší prodejce si umí domluvit schůzku a ukázat zákazníkovi, co vaše firma nabízí. Většina z nich se ale stáhne, jakmile uslyší, že zákazník nemá peníze, nemá čas nebo že je spokojený se stávajícím dodavatelem.

Tyto námitky slychávají všichni prodejci... ale jen někteří je dokáží překonat. A dosáhnout toho, že i na první pohled jasné odmítnutí skončí po chvíli vyjednávání rozhodným „ano“.

Na speciálním semináři „Zlatá pravidla vyjednávání při prodeji: Principy a techniky, které výrazně zvýší vaši schopnost zvládnout námitky a pochybnosti zákazníků“ se vaši prodejci a obchodníci dozvědí, proč zákazníci tyto námitky používají, jak rozpoznat jejich skutečné obavy... a jak je překonat.

## Proč na tento seminář vyslat všechny vaše prodejce

Pod vedením vyhledávaného lektora a autora knih o prodeji a marketingu Ivana Bureše se na semináři dozvíte:

1. Proč je přirozené, že zákazníci říkají „ne“

Na semináři zjistíte, proč zákaznicko odmítnutí je přirozenou součástí nákupu a prodeje. Pochopíte, co svým odmítnutím ve skutečnosti chtějí vyjádřit. A naučíte se námitky předvídat.

2. Co musíte vědět před tím, než můžete při prodeji vyjednat

Uslyšíte, jak rozpoznat skutečnou a klamavou námitku. Zjistíte, jak porovnávat cenu a hodnotu vašeho produktu. A poznáte, jak zjistit další informace, které vám pomohou zákazníka přesvědčit.

3. Jak postupovat při argumentaci a protiargumentaci

Zjistíte, na jaké protiargumenty zákazníků se připravit. Poznáte, kdy je vhodné preventivně své argumenty odhalit. A dozvíte se, jak vaše argumenty podpořit, aby jim zákazník věřil.

4. Jak během vyjednávání zákazníka neztratit

Pochopíte, jaké postupy využívají zákazníci k tomu, aby vás zahnali do kouta. Zjistíte, jak se těmto nátlakovým taktikám bránit. A uslyšíte, jak při jednání se zákazníkem argumentovat bez toho, aniž by se urazil nebo přestal mít o vaši nabídku zájem.

**Na semináři zjistíte:**

- Co musíme udělat, abychom nezničili 85% dojmu, který si o nás zákazník udělá
- Jak se na vyjednávání připravit a neztratit v jeho průběhu orientaci
- Jak při přípravě využít tzv. paměťové mapy
- Kteří zákazníci chtějí naši prezentaci vidět, kteří slyšet a kteří ji musí prožít
- Jak pomocí otázek usměrnit zákaznickovy myšlenkové pochody

### **Dále uslyšíte:**

- Jak dosáhnout, aby si zákazník zapamatoval 90% toho, co mu vysvětlujeme
- Jakou roli hraje v argumentaci nejen "řeč", ale přímo „balet těla“ a jak a kdy jej účinně použít
- Proč musíte nejdříve zjistit tzv. „rovnovážný stav“ a co riskujete, když tento stav neznáte
- Jak během jednání rozpoznat jistotu, pochybnost, nerozhodnost a nespolehlivost
- Na co si dávat pozor, když druhá strana začne bagatelizovat část vaší dohody

### **Během dne pochopíte:**

- Co je teorie „čtyř uší“ a jak vám pomůže přesvědčit zákazníka
- Čtyři vyjednávací postupy a jak vybrat ten správný
- Jak navodit atmosféru porozumění pomocí metafory, analogie a myšlenkových obrazů
- Jak reagovat, když se zákazník snaží hned na začátku ukázat svou převahu
- Jak říci „ne“ a přitom neohrozit další průběh vyjednávání
- Jak pomocí „uzavíracích“ otázek zjistit zákaznickovu připravenost koupit
- Jak posuzovat vaši sílu podle toho, kolik „energetického kapitálu“ jste do jednání vložili
- Jak na vás mohou zákazníci nastražit „cenovou past“ a kdo se do ní často chytí
- Jak můžete do podobné pasti spadnout i při špatném postupu prezentace

### **Dále poznáte:**

- Kdy je „ne“ skutečným odmítnutím a kdy jen zástěrkou
- Co ve skutečnosti signalizují námitky a proč nemusí být skutečným postojem zákazníka
- Jaký je správný postup při reakci na námitku
- Jak si pomoci „pravidla pěti prstů“ připravit odpovědi na 90% námitek, které uslyšíte
- Proč je chybou námitky vyvracet a co se stane, když se o to přesto budete snažit
- Jak pomocí techniky „redukce, relativizace a rozmělnění“ zvládnout jakoukoliv cenovou námitku
- Sedm postupů, jak vyjednávání shrnout, ukončit a uzavřít objednávku

### **A navíc se dozvíte:**

- Jakými otázkami řídit směr a spád vyjednávání a jak je formulovat
- Jak protiotázkami překonat okamžiky napětí
- Jak si vybírat účinné argumenty, jak je formulovat a kdy který z nich použít
- Jak se vypořádat s protiargumenty, aniž by se vyjednávání zvrtilo v osobní konflikt
- Jak udržet sebe i svůj protějšek v pozitivní náladě... přestože je vyjednávání náročné a tvrdé

# Jak jsou s vystoupeními Ivana Bureše spokojeni lidé, kteří je již absolvovali

*"Vysvětlení jednotlivých bodů pomocí praktických zkušeností zdánlivě nesouvisejících s danou problematikou." František Badinka*

"Profesionalita lektora, je to opravdu třída. Mnoho reálných příkladů ze života. Lektor dokáže svým přednášením zaujmout publikum a člověk musí stále dávat pozor." Martin Mikulka

"Dynamický průběh přednesu proložený příklady z praxe přednášejícího. Vtipné, zajímavé pojetí, výklad obsahu." T. Hrček

"Lektor velmi vtipně a poutavě vypráví, zároveň je vidět, že je to odborník, ví o čem mluví a je výborné, že přednášku prokládá svými zkušenostmi, které jsou opravdu bohaté. Po dlouhé době jsem se při přednáškách nenudila." K. Kornasová

## 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

Zlatá pravidla vyjednávání při prodeji: Principy a techniky, které výrazně zvýší vaši schopnost zvládnout námitky a pochybnosti zákazníků

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