

Způsob a Technika Prodeje

K čemu je kurz užitečný?

Rozdíly mezi firmami, produkty a službami se neustále stírají. Konkurence je však ve všech odvětvích značná. **Úspěch firmy a její udržení se na trhu** tudíž více než kdy jindy záleží na kreativitě a výkonnosti obchodního oddělení a všech zaměstnanců, kteří jsou v blízkém kontaktu se zákazníky.

Náplň kurzu

Emoční inteligence při jednání a prodeji

- Nástroje sebmotivace.
- Nástroje sebekontroly.
- Empatie: jak pozitivně působit i na konfliktní zákazníky?

Proaktivita v prodeji

- Iniciativa/odvaha.
- Nástroje, které nám pomáhají stanovit priority mezi urgentní a důležitou záležitostí.
- Plánování činností.
- Jak být kreativní a schopní dosáhnout výborných výsledků?

Rozvíjení schopnosti jednat

- Zjišťování potřeb zákazníka: naslouchat a pokládat otázky bez předpokladů.
- Umět prodat nejen produkt, ale i jeho „přidanou hodnotu“. Jak zapůsobit na zákazníka při prezentaci našich produktů či řešení?
- Umět prodat „hodnotu produktu“. Co dělat, když nás zákazník požádá o slevu, lepší podmínky atd.?
- Uzavření obchodu. Jak docílit toho, aby se k nám zákazník vrátil i v budoucnu?
- Řešení reklamací.

Reklamace jako příležitost

- Řešení různých situací, jednání s konfliktními zákazníky.

Ovlivnit a přesvědčit nadřazeného

- Praktická cvičení pro to, abychom zapůsobili na všechny osoby, které mohou přispět k úspěšnému obchodu.

Jak si zákazníka zavázat a dosáhnout toho, aby se i v budoucnu obracel právě na nás?

Metodika

Naši školitelé se snaží, aby školení probíhalo dynamickým, zábavným a přirozeným způsobem. Vytváří tak aktivní a motivující pracovní prostředí, které usnadní pochopení celého tréninku.

Tento typ školení je možné organizovat dvojím způsobem: a) *Trénink In-Company*, tedy jako školení uspořádané pouze pro zaměstnance Vaší firmy. b) *Open trénink*, je školení, kterého se účastní zaměstnanci různých firem najednou.

Průběh lekcí:

V jednotlivých lekcích se střídají teoretické přednášky školitele s praktickými příklady situací a jejich řešeními, které navrhují účastníci kurzu.

- Účastníci kurzu probírají a řeší příklady a situace z každodenního života.
- Školitel s nimi analyzuje vzniklou situaci, táže se jednotlivých účastníků na jejich názory, hodnotí pro a proti vzniklých situací.
- Školitel vždy udržuje s účastníky zpětnou vazbu.

Tato metodika umožňuje:

- Aktivní účast všech členů kurzu.
- Okamžitou aplikaci řešení situací do praktického života.