



Jak prodat víc vašich služeb: Praktické tipy pro prodej služeb a potřeba jiného postupu než při prodeji zboží

Na objednávku - Prodej a jednání se zákazníky

Pokud zákazníkům prodáváte služby, mají přirozeně strach.

Nemohou si vaše "zboží" osahat.

Nemohou si je prohlédnout.

A nemohou je ani dopředu zkontrolovat.

Při prodeji služeb tedy záleží jen na vás, zda jejich obavy dokážete rozptýlit... a zda jim toto "nic" umíte prodat.

Abychom vám pomohli zákazníky přesvědčit, připravili jsme právě pro pracovníky firem, které poskytují služby, speciální seminář **"Jak prodat víc vašich služeb: Praktické tipy pro prodej služeb a potřeba jiného postupu než při prodeji zboží"**.

Uslyšíte zde nejen výklad zkušeného lektora, ale uvidíte také speciální videoprogramy, vyzkoušíte si role zákazníků, zkontrolujete své schopnosti služby prodávat a zjistíte, v čem se můžete zdokonalit.

Na semináři si dozvíte:

1. Jak se prodej služeb odlišuje od prodeje výrobků

- čem je prodej služeb specifický
- Jaké přístupy při prodeji služeb nefungují
- Jakými principy se při prodeji služeb naopak řídit
- Jak služby nabízet i těm, kteří si potřebují "sáhnout"
- Čím si můžete prodej služeb zjednodušit

2. Jak služby úspěšně prodávat

- Kdo by měl rozhodovat o tom, jaké služby zákazníkům nabídnete
- Jak při prodeji služeb využít marketingové nástroje
- Proč prodej služeb systematizovat a co vám to přinese
- Jak služby nabízet a poukázat na jejich výhody
- Instruktažní videoprogram: "Vnitřní zákazník"
- Jaké trendy ovlivňující poptávku po službách
- Podle čeho hodnotí zákazníci kvalitu vašich služeb a jak se na to připravit
- Jak změřit spokojenost zákazníků

3. Jak jednat při prodeji služeb se zákazníkem

- Jak probíhá při prodeji služeb jednání se zákazníkem
- Co od vás zákazníci při prodeji služeb očekávají
- Jak se projevují jednotlivé typy osobností zákazníků
- TEST: Osobní styl jednání
- Jak ze služby udělat "produkt" a čeho tak dosáhnete

- Jak nabídku služby přesvědčivě prezentovat
- Jak kvalitu služeb udržovat vždy na stejné úrovni

4. Na co si při prodeji služeb dávat pozor

- Co rozhoduje o tom, jestli službu prodáme nebo ne
- Proč ztrácíte zákazníky... a jak to rozpoznat
- Instruktažní videoprogram: "Jak snadno přijít o zákazníka"
- Jak při prodeji služeb využít metody útoku a obrany
- Čím můžete jinak vynikající dojem z poskytnuté služby pokazit
- Co musíte udělat, aby zákazník odcházel spokojen

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: 2 950 Kč bez DPH

Přihlášení na seminář

Jak prodat víc vašich služeb: Praktické tipy pro prodej služeb a potřeba jiného postupu než při prodeji zboží

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