Metody vyjednávání pro obchodníky: Jak překonat zákazníkovo ¨nemám zájem¨ a vyjednat nevyjednatelné

Na objednávku - Prodej a jednání se zákazníky

Mnoho zákazníků říká „nemám zájem“, ale přitom tím myslí něco jiného:

„Nemáme právě teď peníze, ale přijďte za týden.“
„Konkurence mi to samé nabídla o 5% levněji.“
„Ještě jste mě nepřesvědčil.“
„Nepochopil jsem, co mi to vlastně nabízíte.“

Pokud vaši obchodníci nedokáží tyto „skryté“ důvody odhalit, přichází o objednávku.

A vaše firma o peníze.

Abychom vám pomohli najít v těchto situacích správné argumenty, připravili jsme pro vaše pracovníky speciální seminář pod názvem „Metody vyjednávání pro obchodníky: Jak překonat zákazníkovo ¨nemám zájem¨ a vyjednat nevyjednatelné“.

Proč se na tento seminář přihlásit již dnes

Na semináři se pod vedením zkušeného obchodního psychologa např. dozvíte:

Jak použít „vyjednávací“ techniky v obchodní praxi

- Proč „vyjednávání“ nebolí a jak se na něj připravit
- Čím jednání zahájit a o čem naopak pomlčet
- Jak „odzbrojit“ zákazníka hned prvním argumentem

Jak odblokovat „zablokované“

- Co způsobuje „zákopové války“
- Proč je protistrana slepá vůči faktům, která nám připadají jasná
- Jak změnit způsob, jakým protistrana vnímá realitu
- Jak získat pasivní klienty, kteří nereagují

Jak vyjednat ústupky a posunout jednání kupředu

- Jak získat „nákupní seznam“ protistrany
- Jakou hodnotu mají ústupky a jak s nimi pracovat

- Kdy nabídnout ústupek a jak získat „protihodnotu“
- Jak reagovat na „ultimáta“ a „poslední nabídky“

Jak zvládnout útoky a námitky

- Jak zvládnout nátlaky na snížení ceny a poskytnutí slev
- 9 metod, jak odbourat námitku protivníka
- Jak z chování zákazníka číst signály o jeho zájmu
- Jak odhalit, když váš protějšek „blufuje“
- Jak rozpoznat, kdy se zákazník rozhodnul

Jak vybrat vhodnou argumentaci

- Jaký argument zapůsobí a co je naopak ztrátou času
- Jak „pomoci“ protistraně, aby přijala váš názor
- Čeho se vyvarovat, aby zákazník mohl nabídku přijmout
- Jaké čtyři argumenty použít, aby vyzněly hodnověrně

Jak argumentovat u různých typů zákazníků

- Jakých chyb se vyvarovat při vyslovování nabídky
- Podle čeho poznat, co na zákazníka „platí“ a co ne
- Jak poznat zákazníka, který mnoho naslibuje, ale málo splní
- Jakou slabost prozrazuje (ne)dokonalý zevnějšek druhého
- Jak jednat s tím, kdo musí mít vždy nadvládu
- S kým musíte dohodu sepsat a komu stačí jen podat ruku

Jak hodnotí lektora absolventi jeho dalších seminářů

"*Seminář splnil mé očekávání, velmi úspěšně navázal na mé předešlé poznatky, navíc jsem díky tomuto semináři zjistil, že svoji práci nedělám vůbec špatně. Nejvíce mne zaujala praktická cvičení, při nichž si člověk nejlépe udělá představu o vykládaných pojmech. Mám rád semináře, kde jsou uváděny příklady z praxe.*" Václav Veselý
"*Lektor nejel podle předem dané osnovy, ale zajímal se o konkrétní dotazy účastníků a poté seminář tomuto přizpůsobil. Dokázal "rozpoutat" velkou komunikaci navzájem. Líbilo se mi, že jsme byli přímými účastníky a spolutvůrci semináře, ne jen posluchači.*" Ludmila Hubáčková
"*Pohodová přátelská atmosféra, zábavné a srozumitelné podání lektora. Teoretické poznatky obohacené praktickými zkušenostmi přítomných.*" Mgr. Aleš Veselý

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

Metody vyjednávání pro obchodníky: Jak překonat zákazníkovo ¨nemám zájem¨ a vyjednat nevyjednatelné

+420 585 227 076