Jak přečíst zákazníka: Praktický návod, jak odhalit motivační impuls, který přivede zákazníka k nákupu

Na objednávku - Prodej a jednání se zákazníky

Kdyby vám zákazník před jednáním řekl,
že stačí říct "abrakadabra" a on si koupí vše,
co nabízíte... řekli byste to?

Smutné na tom je to, že on vám ten svůj "spouštěč nákupu"
během jednání skutečně odhaluje. Ale vy to nevědomky přehlížíte.

Nikdo sice neříká abrakadabra, ale každý zákazník svými reakcemi naznačuje, kdy je "zima", kdy "přihořívá" a kdy "hoří".

A pokud ho nechcete odradit zbytečnou "prezentací", ale vybrat právě ty argumenty (a způsob podání), na které uslyší a zareaguje nákupem, celý postup se dozvíte na speciálním semináři "Jak přečíst zákazníka: Praktický návod, jak odhalit motivační impuls, který přivede zákazníka k nákupu".

Jak vám tento seminář pomůže více prodávat

Na semináři se například dozvíte:

- Jak pochopením vlastního chování odhalit ostatní
- Co o sobě říkáme my sami, aniž bychom promluvili
- Jak k nám mlčky mluví zákazníci, dodavatelé a ostatní
- Jakou sílu má první dojem a proč je důležité jej nikdy nepodcenit
- Jak řeč těla ovlivňuje váš mluvený projev
- Jak číst rozdíly mezi řečí těla mužů a žen, se kterými jednáte

Dále uslyšíte:

- Co řídí řeč našeho těla a kdy ji můžeme "režírovat"
- Jak dalece můžeme ovlivnit své chování vnitřním postojem
- Jaké rozpoznat skryté signály strachu, (ne)zájmu, nejistoty či nadšení
- Jak "číst" signály zákazníka a jak je správně přijímat
- Jak zákazníkovi "vysílat" vlastní signály a co nám to při prodeji usnadní

Na semináři dále zjistíte:

- Jak správně realizovat "banální" příchod, přivítání a představení
- Kam si sednout a co způsobíte, když o tom nebudete přemýšlet

- Kdy dodržovat tzv. intimní zónu a kdy ji naopak vědomě narušit
- Která gesta jsou "zakázaná" a co jimi nevědomky způsobíte
- Jaká gesta použít jen jednou a co se stane, když je zopakujete
- Co signalizuje, že jednání o ceně není konečné a jak pokračovat
- Které gesto prozradí, že následující otázka je extrémně důležitá
- Kdy je vhodné okamžitě zmlknout a poskytnout čas k přemýšlení

A ještě se dozvíte:

- Kdy položit kontrolní otázku a jak reagovat na odpověď
- Kdy je vhodné "zrcadlit" klientovo chování a kdy se to může vymstít
- Jak poznat, s čím klient nesouhlasí, i když jen naslouchá
- Co je "NP úhel" a co vám prozradí o klientově vnitřním naladění
- Kdy nepoužívat slova "bohužel" a "je mi líto" a proč
- Kterými gesty zdůraznit vaše slova a v čem vám to pomůže
- Jak správně číst signály nohou a kdy je to důležité
- Co signalizuje konec rozhovoru a jak reagovat

Komu je tento seminář určen

Tento seminář je určen obchodním zástupcům, prodejcům, dealerům, reprezentantům - všem těm, kteří se účastní obchodního jednání a chtějí nejen podpořit a zesílit účinnost svých slov... ale také spolehlivě zjistit, co si zákazník myslí, přestože to neříká... a jak na tyto signály vhodně reagovat.

Jak vám tento seminář pomůže v praxi

Na semináři uslyšíte nejen co a proč dělat, ale na "vlastní kůži" také pocítíte, jak vás vidí druzí, jak na ně působíte a jakých chyb se možná dopouštíte (a proč tak zbytečně přicházíte o zákazníky). Pod vedením zkušené trenérky a s přispěním ostatních účastníků semináře získáte nápady a návody, jak se zlepšit a s použitím videokamery také hned zjistíte, jaký dopad to může mít na vaše prodejní úspěchy.

Tento seminář vám v mnoha ohledech "otevře oči": V testu anonymním hodnocením ostatních účastníků hned na začátku zjistíte, jaký dojem vzbuzujete u ostatních... ještě než promluvíte první slovo. (A možná budete, stejně jako mnoho dalších, překvapeni, jaký úsudek si o vás lidé udělají jen podle toho, jak se tváříte.) Při tréninku s videokamerou pak „na vlastní oči“ uvidíte sami sebe tak, jak vás vidí vaši obchodní partneři a zákazníci. A získáte cenné rady, jak a co změnit, aby vám to nebránilo v prodeji.

Jak hodnotí lektorku účastníci předchozích seminářů

"*Pestrost, dobrá atmosféra, kolektivní práce, diskuse, osobnost lektora.*" Alena Bartoňová
"*Velmi dobrá forma "škola hrou" - názornost, praktické kroky atd.*" Lubomír Jedlička

"*Aktivní účast, příjemná lektorka, malý počet účastníků.*" Markéta Kašičková

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 přečíst zákazníka: Praktický návod, jak odhalit motivační impuls, který přivede zákazníka k nákupu

+420 585 227 076