



Co udělat a změnit, aby zase kupovali: Konzultační "workshop" nad konkrétní situací vaší firmy

Na objednávku - Prodej a jednání se zákazníky

Budeme se bavit o vás.

Najdeme řešení na situace, se kterými zápasíte právě ve vaší firmě.

A uslyšíte praktické a cílené rady, zkušenosti a doporučení, které můžete využít ke zlepšení prodeje a marketingu ve vaší firmě hned následující den.

Kde?

Abychom vám pomohli oživit prodejní úspěchy vaší firmy, se zkušeným odborníkem Ivanem Burešem jsme připravili speciální diskusní seminář s názvem "Co udělat a změnit, aby zase kupovali: Konzultační "workshop" nad konkrétní situací vaší firmy".

Pozor ale:

Nebude to přednáška.

A nebudete "jen" poslouchat.

Tento den pro vás bude netradičně produktivní:

Budeme se totiž bavit o vaší firmě.

Vyslechneme si, s čím zápasíte a co potřebujete změnit či zlepšit.

A zapojením společných zkušeností (i z jiných oborů) najdeme postupy, nástroje a strategie, které vám pomohou opět zvýšit zájem o vaši nabídku tak, aby zákazníci opět kupovali.

Jak bude celý den probíhat...

Aby pro vás bylo toto setkání maximálně přínosné, přineste si s sebou:

1. vaše katalogy, prospekty a letáky
2. vaše propagační materiály, inzeráty a náhledy internetových stránek
3. vaše nabídky a návrhy, které předkládáte zákazníkům
4. soupis námitek, se kterými se u zákazníků setkáváte
5. povědomí o cenách a kvalitě práce konkurentů
6. fotografie nákupního prostředí, výrobků nebo průběhu služeb
7. ukázky nabídek a prospektů vaší konkurence
8. přehled obecných zákaznických stížností, názorů a reklamací

Během dne pak...

1. Popíšete hlavní situaci, se kterou se ve firmě v oblasti prodeje a marketingu potýkáte

Vysvětlíte, co vás aktuálně ve firmě trápí, proč je pro vás důležité to vyřešit a objasníte i svou představu o tom, jak by měl vypadat výsledek.

2. Zjistíte, jak podobnou situaci řešili v jiných firmách

Během diskuse zjistíte, jak se s obdobnými stavy poprali v jiných firmách. Uslyšíte, co funguje... a co ne. A ihned získáte řadu doporučení, jak aktuální situaci vyřešit.

3. Vyslechnete si, jak s prodejem svých produktů zápasí jinde

Uslyšíte, jakými postupy nabízí a prodávají své produkty a služby ve firmách se zcela odlišným oborem podnikání. A pochopíte, jak můžete jejich zkušenosti využít u vás.

4. Nastavíte zrcadlo ostatním

V diskusi o potížích ostatních firem dostanete příležitost říci svůj názor. Odhalíte pohled "z druhé strany", z pohledu zákazníka či nezaujatého pozorovatele. A stejně důležitý názor poskytnou ostatní i vám.

5. Odnese si praktickou inspiraci

Z celého dne si tak odnesete praktické postupy, které můžete využít ke zvýšení prodeje hned druhý den. A navíc získáte také inspiraci ze zkušeností a příkladů ostatních, kteří řeší stejné potíže... a úspěšně.

Co říkají absolventi předchozích seminářů lektora

"Líbil se mi věcný, zajímavý a místy i humorný výklad lektora." Jiří Cetl

"Seminář výrazně předčil má očekávání. Nejvíce mě zaujal zajímavý výklad lektora, protkaný mnoha praktickými příklady." Martin Myslivec

"Nejvíce jsem ocenil množství praktických příkladů." Ing. Jiří Hlava

"Každému, kdo chce být v obchodě úspěšný, doporučuji účast na tomto semináři. Nebude zklamán a pro svou praxi si odnese nové poznatky a podněty." Miloslav Langer

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: Předchozí znalost tématu výhodou, ale není nutná
- Cena semináře: Na vyžádání

Přihlášení na seminář

Co udělat a změnit, aby zase kupovali: Konzultační
"workshop" nad konkrétní situací vaší firmy

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