



# Jak získat nové zákazníky na dálku: Jak pomocí telefonu, emailu nebo klasického dopisu přivést k jednání zákazníky, které jste nikdy neviděli

Na objednávku - Prodej a jednání se zákazníky

Máte sice prodávat... ale nemáte čas na „zbytečné“ cesty po celé zemi (nebo světě).

Máte přinést objednávku, ale dali vám jen minimální rozpočet.

A máte získat zakázku, ale musíte to udělat od vás z firmy a z vaší kanceláře.

Na první pohled je to neřešitelné... ale jen do doby, kdy zjistíte, jak ostatní prodávají „na dálku“ zboží a služby za stamiliony korun... i když zákazníci nikdy osobně neviděli.

Jak to dělají? A jak můžete stejný systém prodeje na dálku využít i vy?

Na novém semináři „Jak získat nové zákazníky na dálku: Jak pomocí telefonu, emailu nebo klasického dopisu přivést k jednání zákazníky, které jste nikdy neviděli“ se dozvíte celý postup, který vám totéž umožní zrealizovat i ve vaší firmě.

## Ja vám pomůže tento seminář v praxi

Co si připravit před prvním kontaktem

- Jaké informace o trhu a zákaznících zjišťovat a odkud
- Co musíme vědět o prodejním cyklu a profilu našeho trhu
- Jak správně vyhodnotit potřeby zákazníka a jeho trhu
- Kdy přemýšlet „jako zákazník“ a co vám to usnadní
- Jak realisticky odhadnout úspěch prodeje na dálku

Jak využít telefon, email či dopis k prvnímu kontaktu

- Jak zahájit kontakt, aby druhá strana chtěla vědět více
- Co v prvním kontaktu nikdy nenabízet a co naopak slíbit
- Proč se vyvarovat klasické firemní prezentace
- Jak hovor ukončit a jakou myšlenku zanechat v mysli zákazníka
- Čím na první kontakt navázat

Jak s rozjednaným zákazníkem dál pracovat

- Kolik toho „prozradit“ o sobě, o firmě a kdy
- Jaké informace zákazníkovi poslat
- Jak zasílané materiály strukturovat
- Čím podpořit své přísliby a zvýšit zákazníkův zájem

Jak efektivně ovlivňovat na dálku

- Jaká pravidla při ovlivňování využít
- Jak do ovlivňování zapojit své uši
- Která slova a výrazy přinesou očekávanou reakci
- Jak vytvářet svou důvěryhodnost

Jak přivést zákazníka k jednání

- Kdy bude výsledkem jednání, schůzka nebo rovnou objednávka
- Co potřebuje zákazník vědět, aby neměl strach z rizika
- Jak zájem zákazníků dále na dálku rozvíjet

Na tomto semináři nezůstanete jen u poslechu lektora, ale jednotlivé kroky si také rovnou na místě procvičíte... a získáte tak ihned zpětnou vazbu co děláte správně a co zdokonalit či upravit.

## Jak hodnotí lektora účastníci předchozích seminářů

*„Na semináři byla příjemná atmosféra, výklad lektora byl záživný, s příjemným a svižným projevem.“*  
Libor Valenta

*„Obsah byl systematicky členěn a informace byly podávány srozumitelnou a zábavnou formou. Výklad byl komunikován s diskusí, čímž člověk může vyslechnout názory i připomínky ostatních.“*  
Renata Navrátilová

*„Odborný výklad, profesionální přístup. Snaha postihnout různými příklady různé oblasti.“* Radka Černá

*„Velký obsah informací, dynamický přednes.“* Jitka Šenková

## 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](mailto: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

Jak získat nové zákazníky na dálku: Jak pomocí telefonu, emailu nebo klasického dopisu přivést k jednání zákazníky, které jste nikdy neviděli

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