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. Odnesete 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

© cvc.cz