



Jak odhadnout zákazníka: Praktické postupy, jak během několika minut zjistit, co si zákazník myslí... a čím jej přesvědčíte

Na objednávku - Prodej a jednání se zákazníky

Všimli jste si někdy, jak někteří dokáží poznat na ostatních, co si myslí... a mluví pak s nimi tak, že lidé reagují: "Jak jste to věděl? Vy mi čtete myšlenky...!"

Každý z nás totiž nosí v hlavě spoustu otázek, námitek, zkušeností, obav, názorů a nejistot

... a pokud chcete, aby zákazník řekl na vaši nabídku "ano", právě schopnost proniknout do jeho hlavy a myšlenek vám to usnadní.

Už totiž nebudete muset "prezentovat"... ale půjdete rovnou k tomu, co zákazníka zajímá. (Aniž by to musel vyslovit.)

Už vám nikdo nebude říkat "nemám zájem"... protože všichni budou pozorně poslouchat.

A už vám nikdo neřekne "musím si to rozmyslet"... protože všechny myšlenky a námítky zjistíte hned na místě.

Celý postup se přitom můžete natrénovat společně s vašimi kolegy na speciálním semináři ["Jak odhadnout zákazníka: Praktické postupy, jak během několika minut zjistit, co si zákazník myslí... a čím jej přesvědčíte"](#). A právě zde se dozvíte, jak se stát přesnějším odhadcem lidí (i v soukromém životě). Pochopíte, jak zákazníka bleskově "otipovat". A poznáte, jak také předvídat jeho další kroky a vhodně na ně reagovat.

Jak vám tento seminář pomůže hned při dalším jednání

1. Proč mezi zákazníky rozlišovat

Uslyšíte, proč se zákazníci ve svém jednání odlišují, co je motivuje a jak vám tato informace pomůže určit vhodný postup prodeje. Zjistíte, jak se v pozici zákazníka chováte vy... a pochopíte, jak se chovají vaši zákazníci.

2. Co vám o sobě zákazníci nevědomky prozradí

Dozvíte se, co můžete o zákaznících zjistit během velmi krátké chvíle. Poznáte, jak si i z kusých informací dát dohromady reprezentativní obrázek. A zjistíte, jakých omylů se v této fázi vyvarovat.

3. Jak rychle rozpoznat, které argumenty na zákazníka "zaberou"

Zjistíte, co zapůsobí na člověka, se kterým jednáte. Poznáte, jak zákazníkovi prezentovat vaši

nabídku. A uslyšíte, jak sledovat, zda ji zákazník přijímá.

4. Jak tomu okamžitě přizpůsobit prodejní taktiku

Zjistíte, jak sledovat zákaznickou reakci. Poznáte, z čeho vyčíst zájem. A dozvíte se, jak odhalit, co zákazníka skutečně zajímá.

5. Jak své nové schopnosti proměnit v objednávku

Dozvíte se, jak nové znalosti vyzkoušet hned při dalším jednání. Zjistíte, jak zkontrolovat, jestli postupujete správně. A poznáte, jak postupovat, aby na konci jednání řekl zákazník "ano".

Z obsahu semináře:

- Jak pochopit, co zákazníka motivuje (a proč nemusí být pravda to, co říká)
- Jak vám "pyramida lidských potřeb" pomůže pochopit potřeby, přání a tužby zákazníků
- Jak zvládnutím této dovednosti ovlivníte 50% vašeho úspěchu v prodeji
- Test: Které z těchto dovedností zvládáte už dnes... a které se musíte naučit
- S jakými typy zákazníků se můžete setkat... a co na každého z nich působí
- Jak se na jednání s různými typy zákazníků připravit
- Jak rychle rozpoznat, s kým jednáte
- Kdy začít rychle, kdy pomalu, kdy přátelsky a kdy profesionálně

A dále se dozvíte

- Jak vybírat mezi emotivními a věcnými argumenty
- Jak se bránit nebezpečí prvního dojmu (a využít jej ve váš prospěch)
- Co je "haló efekt", jak ovlivní váš úsudek a jak se ho vyvarovat
- Kdy hrozí, že zákazníkům přisoudíte vlastnosti, které nemají... a jak tomu zabránit
- Co vám o lidech prozradí jejich postoj, výraz ve tváři, gesta, rychlost pohybů a další projevy
- Proč přesvědčování není jen výčet argumentů a jak "přesvědčit" skutečně
- 3 kroky, které vám pomohou získat na svou stranu zákazníky - muže
- 3 kroky, které vám pomohou získat na svou stranu zákazníky - ženy

Odrážejí vaši prodejci nevědomky zákazníky od nákupu?

Většina prodejců ví, že na každého zákazníka platí jiný argument. Někteří pak vědí, jak na různé typy zákazníků zapůsobit. Většina jejich snahy ale ztroskotá na tom, že nedokážou zákazníky mezi sebou rychle rozlišit a určit, co na kterého "zabere".

Zákazníka, který chce slyšet jen strohá fakta, pak takoví prodejci obtěžují povídáním o fotbale a vesele při tom vtipkují, což zákazníka sledujícího ubíhající minuty irituje. U jiného zákazníka zdlouhavě vysvětlují detaily, přestože ten se považuje za odborníka a s každým laickým vysvětlením se hluboce uráží. A jindy "vnucují" zákazníkovi prospekty k prostudování, přestože ten papíry nemá rád a vše chce raději slyšet.

Místo aby prodávali, vaši prodejci tyto zákazníky od nákupu nevědomky odrážejí... a zbytečně vaši firmu připravují o peníze. Protože však existují metody, jak zákazníky během několika minut "odhadnout", těmto ztrátám můžete zabránit. A právě tento seminář vás to pomůže naučit.

Jak hodnotili absolventi tento seminář

"Profesionální přístup a chování lektorky, výborně zná problematiku." Ing. Jan Aulehla

"Živý sangvinický výklad lektorky, praktická cvičení s jejím komentářem." Radovan Vítek

"Způsob přednášky, praktické ukázky, psychologické poznatky." Zdena Kovářová

"Nácvik konkrétních situací. Osobní testy, návody jak na zákazníky. Malá skupinka lidí. Řešení konkrétních situací." Alena Trubáčková

"Dozvěděla jsem se jak reagovat na odmítavé odpovědi zákazníků, jak alespoň trošku rozpoznat povahové vlastnosti zákazníků." Lucie Marková

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 odhadnout zákazníka: Praktické postupy, jak během několika minut zjistit, co si zákazník myslí... a čím jej přesvědčíte

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