



Jak přetáhnout zákazníky od konkurence: Praktické tipy, jak do vaší firmy přivést zákazníky, kteří dnes nakupují jinde... a udržet si je

Na objednávku - Prodej a jednání se zákazníky

Všichni si stěžují, že "zákazníci jsou už rozebrání"...

...ale někteří je od konkurence úspěšně přetahují.

Vědí, co napsat/říci/udělat, aby získali zákaznickou pozornost.

Dokáží prostřelit klasickou námitku "my už svého dodavatele máme".

A úspěšně tento postup opakují u jednoho zákazníka konkurence za druhým.

Pokud chcete tuto dovednost naučit i vaše pracovníky, podle vedením známého lektora Davida Grubera ji poznají na speciálním semináři „Jak přetáhnout zákazníka od konkurence: Praktické tipy, jak do vaší firmy přivést zákazníky, kteří dnes nakupují jinde... a udržet si je“.

Nezískáte sice „zázračný“ recept, ale poznáte, jak v takových situacích postupovat... a zvýšit pravděpodobnost úspěchu na maximum.

Dozvíte se, jak upoutat zákaznickou pozornost přesto, že je se současným dodavatelem spokojený.

Pochopíte, z jakých důvodů typický zákazník mění dodavatele. (A z jakých důvodů zůstává věrný.)

A poznáte, jak jiní vystavěli kolem zákazníků „zlatý plot“ a zabránili jim tak v odchodu ke konkurenci, i když měla např. nižší ceny, než oni.

Jak vám tento seminář pomůže v praxi

Na semináři se dozvíte...

1. Jak zákazníky přesvědčit, aby to s vámi „zkusili“

Prvním krokem k tomu, aby se s vámi zákazník vůbec bavil, je upoutat jeho pozornost. Na semináři se nenaučíte „zázračné“ metody, přemluvení kohokoliv k čemukoliv. Získáte ale praktický návod, jak do telefonu, do e-mailu, do dopisu nebo do písemné nabídky zapracovat přesně to, na co zákazníci slyší. Poznáte, jak si získat jejich pozornost. Uslyšíte, jak dosáhnout toho, aby si s vámi chtěli sjednat schůzku. A dozvíte se, jak postupovat, aby nebyli při setkání negativní, ale vstřícní a jevíli o to, s čím přicházíte, upřímný zájem.

2. Jak zákazníky přesvědčit, že mají nakupovat u vás

Na semináři si zopakujete, osvěžíte, rozšíříte, zpřesníte a vyzkoušíte vaši schopnost přesvědčivě prezentovat. Jednomu člověku... a také celé skupině. Získáte zkušený názor na to, jak působíte. A zjistíte, co můžete zlepšit, aby zákazník považoval vaši osobní prezentaci za důvěryhodnou a přesvědčivou. Poznáte desatero zdrojů vaší vyjednávací síly a navíc pochopíte, kdy necháváte při jednání „ležet peníze na stole“ a jak této zbytečné chybě zabránit.

3. Jak dosáhnout toho, aby s vámi byli zákazníci spokojeni

Na semináři prodiskutujete, co způsobuje odchod zákazníků od svých dodavatelů. Zjistíte, v čem dělají firmy nejčastější chybu ve vztazích se zákazníky. Dozvíte se, jak odhalit chyby konkurence a právě na nich postavit váš „útok“. A poznáte, jak pomocí plnění i těch sebemenších detailů získat nad konkurencí nepřekonatelnou výhodu... kvůli které se zákazníci budou vracet právě do vaší firmy.

4. Jak zabránit tomu, aby zákazníci odcházeli ke konkurenci

Stejně jako vy se snažíte přetáhnout zákazníky od konkurence, oni se snaží přetáhnout zákazníky od vás. V této části semináře se poradíte, jak kolem vašich zákazníků vystavět tzv. „zlatý plot“ a dosáhnout tak toho, aby se zákazníkovi nechtělo „přelézat“ ke konkurenci, i když tam uvidí nižší ceny. Poznáte, jak si mezi zákazníky vybírat. Pochopíte, kteří zákazníci stojí za to, abyste o ně bojovali (a kteří ne). A zjistíte, jakým postupem dosáhnout loajality těch zákazníků, kteří jsou pro vás nejziskovější.

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: Na vyžádání

Přihlášení na seminář

Jak přetáhnout zákazníky od konkurence: Praktické tipy, jak do vaší firmy přivést zákazníky, kteří dnes nakupují jinde... a udržet si je

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