Jak prolomit odmítání, nezájem nebo obavy zákazníků: Strategie vyjednávání pro situace, kdy zákazník z neznalosti, nepochopení nebo váhavosti odmítá vaši nabídku

Na objednávku - Prodej a jednání se zákazníky

Šéf vám říká, abyste jim to nabídli.

Ale oni říkají, že nemají zájem:

Že už nějakého dodavatele mají...
Že teď není vhodná doba...
Že na to teď nemají peníze...
Že by to chtěli za míň...
Že by...

(Však ty jejich reakce znáte.)

Pravdou ale je, že zboží a služby, které nabízíte, stále kupují:

Jen je dnes kupují jinde.

Jestli to ale dnes kupují jinde, pak to příště mohou objednat u vás.

A šikovné způsoby, jak jejich dosavadní odmítání prolomit, natrénujeme na speciálním semináři "Jak prolomit odmítání, nezájem nebo obavy zákazníků: Strategie vyjednávání pro situace, kdy zákazník z neznalosti, nepochopení nebo váhavosti odmítá vaši nabídku".

Na semináři se dozvíte a na různých situacích nacvičíte:

- Jak si otevřít dveře k zákazníkovi informacemi, které jsou o něm veřejně dostupné
- Co si v duchu odfajfkovat před tím, než začnete mluvit se zákazníkem (a jak vám to zaručí zvýšenou jistotu získání objednávky)
- Co zabije vaši naději na úspěch, pokud to při osobním jednání neuděláte
- Kdy se neptat, zda se můžete zeptat (má to psychologický efekt)
- Které dva typy otázek střídat, aby se zákazník sám přesvědčil, že s vámi chce mluvit
- Jak shrnout zákazníkův požadavek tak, aby se otevřel vaší nabídce

Dále pochopíte:

- Kdy otestovat ochotu zákazníka k uzavření objednávky (a jak vybrat správný postup podle jeho reakce)
- Kdy a jak využívat příklady a historky k vyvolání zájmu
- Jak jednoduchou metodou navodit souhlasnou atmosféru

- Jak využít "Columbova efektu" a správně zvolit časování a posloupnost otázek
- Jak proměnit zákazníkovu námitku v argument pro objednávku právě u vás
- Jak přirozeně zákazníka přesvědčit, aniž by se cítil "přesvědčován"
- Jak jednoduchou metodou zvýšit o 50% pravděpodobnost, že zákazník řekne ano

A navíc zjistíte:

- Jak správně vysvětlit (a obhájit) vaše ceny, i když budou vyšší než konkurenční
- Jak porovnávat vaši nabídku s alternativami tak, aby zákazník kývnul na tu vaši
- Jak jednoduchou změnou formulace vaší nabídky dosáhnout zvýšeného zájmu
- Kdy položit zákazníkovi poslední otázku, na kterou chcete slyšet ano
- Jak správně nabízet ústupky, slevy či bonusy, aby vám to zajistilo objednávku

Pro koho je seminář určen

Tento seminář je určen všem obchodníkům, prodejcům, manažerům prodeje a jejich šéfům, kteří od zákazníků slýchávají odmítnutí... a chtěli by častěji slyšet ano. Na tomto semináři se podíváme na to, jak snížit pravděpodobnost odmítnutí ještě před tím, než zákazníka uvidíte. Uslyšíte, jak během jednání přirozeně zjistit, na co svou nabídku zaměřit. Vyzkoušíte si praktické postupy, které otevírají zákazníkům jejich zaslepené oči. A odnesete si seznam akčních kroků, které zvýší vaši úspěšnost na jednáních hned následující den.

Kolik vydělá tento seminář vám...

Kolik zákazníků vám dnes říká, že "nechce", "nemá zájem", "bereme od konkurence" nebo "to je moc drahé"? Tři z desíti, se kterými se bavíte? Pět? Sedm? A kolik by to pro vás osobně znamenalo, kdyby vaši nabídku z každé desítky oslovených zákazníků odmítalo o jednoho nebo o dva méně... a na vaši nabídku řekli ano?

Ten čas s nimi strávíte tak jako tak. Snažíte se je přesvědčit tak jako tak. Jednání se zákazníky vás tedy nebude stát ani korunu, ani sekundu navíc. Jen lehce změníte slova a postupy, kterými vaši nabídku vysvětlujete. A protože navážeme na to, co se už osvědčilo v jiných oborech a firmách, nebudeme ani nic riskovat.

Budou tyto postupy fungovat na všechny zákazníky a ve 100 % případů? Určitě ne. Kdybyste ale po tomto semináři dokázali přesvědčit z každé desítky zájemců o jednoho či o dva zákazníky navíc, mělo by pro vás smysl?

Jak hodnotí účastníci předchozí semináře tohoto lektora

"*Styl přednášení, zpracování textového materiálu k semináři, příklady z praxe podané zábavnou zapamatovatelnou formou.*" Jaroslav Meduna
"*Přednášející + téma. Skvěle popsané konkrétní tipy a rady, použitelné v praxi.*" Tomáš Kroča
"*Poutavý výklad lektora, příklady z praxe, upozornění na časté chyby, kterých se prodejci často dopouštějí, návrhy řešení.*" Věra Koníčková

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.) Vyplňte prosím tuto žádost, 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 prolomit odmítání, nezájem nebo obavy zákazníků: Strategie vyjednávání pro situace, kdy zákazník z neznalosti, nepochopení nebo váhavosti odmítá vaši nabídku

+420 585 227 076