



Jak proměnit prvotní nezájem v objednávku: Jak reagovat na odmítnutí a námitky tak, aby se zákazník zastavil, zbystřil a chtěl slyšet (a koupit) víc

Na objednávku - Prodej a jednání se zákazníky

Říkají to i vám:

"Nemám zájem."

"Jste moc drazí."

"Už máme svého dodavatele."

"Já se vám ozvu."

"Pošlete mi to emailem."

"Teď nemám čas."

Nebo prostě nereagují vůbec.

Říkají sice ne, nechci, nemám zájem.

Přitom ale víte, že to potřebují.

Že by jim to pomohlo.

A pak dokonce vidíte, že to objednávají.

Ale jinde.

Jak to změnit? A jak dosáhnout, aby si vás vyslechli a objednali, přestože jejich první reakcí je "ne, nechci, nemám zájem"?

Celý postup si natrénujeme během jediného dne na speciálním semináři ["Jak proměnit prvotní nezájem v objednávku: Jak reagovat na odmítnutí a námitky tak, aby se zákazník zastavil, zbystřil a chtěl slyšet \(a koupit\) víc"](#).

Na semináři zjistíte...

1. Proč je přirozené, že lidé říkají "ne, nechci, nemám zájem"

Pochopíte, jak vnímat námitky, aby vám neničily sebevědomí. Zjistíte, v čem jsou zákazníci stejní, jako vy. A ukážeme si, jak váš nový pohled na celou situaci využít k otevření dveří, které před vámi dříve zavřeli.

2. Kdy (ne)má smysl pokračovat

Zjistíte, jak rychle odhalit, zda je námitka jen automatickou bezmyšlenkovitou reakcí... nebo skutečná. Vyzkoušíte si to v praxi. A řekneme si, kdy (ne)má smysl pokračovat v argumentech a věnovat se

raději dalším zákazníkům.

3. Jak reagovat na odmítnutí či nezájem, aby to vzbudilo zájem

Když zákazník vysloví námitku, jedna vaše (přirozená) reakce mu ucpe uši a on vás přestane poslouchat. Podíváme se na to, jak se tohoto zlovyku zbavit. A zjistíte, co říct hned poté, co námitku uslyšíte, aby se zákazník zastavil a uvědomil si, že chce slyšet víc.

4. Jak odhalit skryté důvody odmítání (a co pak udělat)

Mnoho zákazníků říká, že nemá zájem, ale pak tutéž věc objednájí jinde. Ukážeme si proto, jak z reakcí zákazníků vyčíst jejich skutečné otázky a nejistoty. Pochopíte, jak reagovat na jejich nevyslovené obavy. A natrénujeme si, jak tím rozvinout otevřený rozhovor, který povede k objednávce.

5. Jak nejlépe reagovat na nejčastější námitky (jinak, než dosud)

Na každou námitku můžete reagovat několika způsoby... ale jen některé zapůsobí. V praxi si na vašich vlastních argumentech ukážeme, které mají sílu odmítání prolomit (a které přitom naopak shoří). A ušetříte si tak čas argumentováním, které na zákazníka nikdy nezapůsobí.

6. Jakých argumentů, postojů a tónů se během jednání vyvarovat (a čím je nahradit)

Zákazníci jsou alergičtí na některé způsoby, jakými reagujete. Vadí jim tón, který někdy nevědomky používáte. Vypínají pozornost, když slyší určitá slova. Prozkoumáme tedy vaše argumenty tak, abychom je odstranili. A najdete způsob, jak reagovat přirozeně, nenuceně, ale přitom důvěryhodně a účinně.

7. Co dělají ti nejlepší, aby odmítání nezažili

Ti nejlepší obchodníci nemusejí na námitky reagovat... protože od zákazníků žádné neslýchají. Umí totiž připravit celé jednání tak, aby zákazník neměl, čím namítat. A ukážeme, si jak tohoto stavu dosáhnout i během vašich jednání.

Komu na semináři rezervovat místo

Tento tréninkový seminář je připraven pro obchodníky, prodejce, prodavače, obchodní manažery, vedoucí prodeje a majitele společností, kteří chtějí otevřít i ty dveře, které zůstávají zavřeny. Každý zákazník, který dnes objednává u konkurence, může začít objednávat u vás. Na tomto semináři si ukážeme, jak prolomit jeho odmítání a námitky. A sami si můžete spočítat, kolik takových nových zákazníků by vám stačilo, aby se vám tento jeden den praktického tréninku vyplatil...

- Typ: [Prodej a jednání se zákazníky](#)
- Úroveň: [Nevyžaduje předchozí znalost tématu](#)
- Cena semináře: 2 950 Kč bez DPH

Jak proměnit prvotní nezájem v objednávku: Jak reagovat na odmítnutí a námitky tak, aby se zákazník zastavil, zbystřil a chtěl slyšet (a koupit) víc

+420 585 227 076