Jak rozmluvit zákazníka (aby odhalil, co ostatním neříká)... a překonat tak nevyslovené námitky, které mu brání v nákupu

Na objednávku - Prodej a jednání se zákazníky

Oni nabízí, on nereaguje.
Oni mluví, on mlčí.
A pak jim řekne: "Ne".

Oni takovému zákazníkovi nic neprodají.
Ale vám se to podaří.

Celý postup se totiž dozvíte na novém semináři "Jak rozmluvit zákazníka (aby odhalil, co ostatním neříká)... a překonat tak nevyslovené námitky, které mu brání v nákupu".

Na semináři pochopíte:

1 - Jak prodávat, když zákazník mlčí a nereaguje
2 - Jak vidět neviditelné a slyšet nevyslovené
3 - Jak odhalit (a překonat) nevyslovené námitky

Během semináře se dozvíte:

1. Jak pomocí osvědčeného postupu přivést zákazníka cílenými otázkami k tomu, aby sám zrekapituloval výhody, které mu vaše nabídka přinese. (Přesvědčovat tak bude vlastně sám sebe.)

2. Jak jinou technikou přeladit konverzaci na související téma a zasadit tím obchodní nabídku do širšího kontextu. (Zjednoduší to práci zejména u cenových námitek a tam, kde máte vyšší ceny než ostatní.)

3. Jak s využitím další metody zobecnit platnost určitých „nezpochybnitelných“ principů... a překonat tím rigidní názory, které zákazníkovi brání přijmout vaši novinku. (Funguje to i u zákazníků, kteří se zuby nehty brání cizím argumentům.)

4. Jak pomocí kontrastování protichůdných pozic poukázat na absurditu extrémů (a otevřít tak zákazníkovu mysl nabídce vašeho řešení). Výsledkem bude, že zákazník začne vaše argumenty (konečně) vnímat a chápat.

5. Proč, kdy (a jak) vyloučit extrémní varianty a dosáhnout souhlasu k dosažení kompromisu. (Pomůže vám to hlavně v situaci, kdy zákazník dosud vše odmítal.)

6. Jakým postupem „odstavit“ vše méně důležité, abyste naopak zvýraznili vše, co důležité je... a tím více vyjasnili výhodnost vaší nabídky. (Tímto postupem odhalíme skutečnou podstatu... a zjistíte i

dosud utajované námitky druhé strany.)

Ze semináři si odnesete schopnost:

- inspirovat myšlenkové toky u sebe samotného... i u zákazníka
- prolomit mlčení či pasivitu zákazníka tak, aby se rozmluvil
- vtáhnout zákazníka do konverzace
- otupit ostří rozporů v situacích, kdy vám oponuje
- udržet během diskuse kooperativní náladu
- kultivovat během jednání pozitivní atmosféru
- rozvíjet a upevňovat vztah se zákazníkem
- vést obchodní konverzaci cílevědomě

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: Nevyžaduje předchozí znalost tématu
- Cena semináře: Na vyžádání

Přihlášení na seminář

Jak rozmluvit zákazníka (aby odhalil, co ostatním neříká)... a překonat tak nevyslovené námitky, které mu brání v nákupu

+420 585 227 076