



Jak ubránit váš zisk při bitvě o cenu: Praktický trénink vyjednávání o ceně, slevách a požadavcích zákazníka

Na objednávku - Prodej a jednání se zákazníky

Tu jejich objednávku potřebujete.

Oni na vás ale tlačí, abyste jim dali slevu.

Když ale cenu snížíte, budete pracovat zadarmo (nebo se ztratou).

A jediný způsob, jak si zachovat férový výdělek, je vyjednat si takovou cenu, která vám jej zaručí.

Pokud tyto pocity znáte, nejste sami:

Jakmile totiž přijde řeč na cenu, všichni zákazníci chtějí slevu.

Všichni tlačí do stále nižších a nižších cen.

A pokud vaši pracovníci tomuto tlaku podlehnou, objednávku sice přinesou... ale už nezbude na jejich výplaty.

Abychom vaše pracovníky na cenový zápas připravili... a udrželi výsledné částky na úrovni, při kterých můžete prosperovat... celý postup si natrénujete na speciálním semináři ["Jak ubránit váš zisk v bitvě o cenu: Praktický trénink vyjednávání o ceně, slevách a požadavcích zákazníka"](#).

Jak vám tato dovednost zajistí trvalou prosperitu

Na semináři se dozvíte:

Proč netrénovaného připravený soupeř vždy porazí

- Co musíte vědět a znát, abyste nebyli snadnou kořistí
- Vyzkoušíme si, jaká je vaše vyjednávací síla a dovednost
- Jak si vybrat vyjednávací strategii vhodnou právě pro váš styl jednání
- Co (ne)dělat, aby zákazník nepřicházel hned v úvodu s požadavkem nižší ceny
- Vyzkoušíme si váš odhad osobnosti protivníka... a jak jej využít

Co prozradí vaše ceny dříve, než promluvíte

- Proč je nutné stanovit cenovou strategii pro celou firmu
- Co svými cenami signalizujete navenek
- Jak stanovit pravidla pro poskytování obecných či individuálních slev
- Jak si spočítat, kdy se vám slevy vyplatí a kdy ne

- Kdy a proč poskytovat rabaty a množstevní slevy
- Kdy si zákazník zaslouží bonifikace
- Kdy a jak (ne)využít slevy na podporu prodeje

Jak poznat, kdy přestat prodávat a začít vyjednávat

- Proč je mezi prodejní fází a vyjednávací fází obchodního rozhovoru podstatný rozdíl
- Jaký postup vám postaví základ pro dosažení potřebného zisku
- Co musíte udělat, aby vznikl vztah mezi cenou a hodnotou toho, co nabízíte
- Jak vy sami (a ostatní) vnímáte cenu a přidanou hodnotu

Jak vydržet cenové přetahování

- Co je důležitým pravidlem pro uvedení, vysvětlení a obhájení ceny
- Proč a jak si stanovit tzv. "podstatné" body dohody
- U čeho a za jakých okolností připustit kompromis
- Kdy (ne)říkat druhé straně, na čem (ne)trváte
- Jak určit svým požadavkům priority
- Vyzkoušíme si stanovení (ne)podstatných požadavků

Jak ustát útok na vaše ceny

- Jak se poučit ze zlatých pravidel obchodního vyjednávání
- Jak obhájit své ceny a zisk v praxi
- Jak rozpoznat "nepřátelské taktiky", které snižují zisk
- Vyzkoušíme si vyjednávání (a cenovou obranu) reálně

Komu z vaší firmy na tomto semináři rezervovat místo?

Tento seminář je připraven pro všechny vaše pracovníky, kteří se setkávají se zákazníky. Pokud je totiž zákazník požádá o slevu nebo začne argumentovat lepší nabídkou konkurence, právě jejich reakce rozhodne o tom, zda bude pro vás celá transakce zisková... nebo na ní proděláte. Cítíte-li tedy v poslední době od zákazníků tlak na cenu, právě na tomto semináři se vaši pracovníci dozvědí, jak jej ustát, aby vaše firma prosperovala nejen dnes, ale i zítra.

Jak hodnotí účastníci ostatní 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, 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.) 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 ubránit váš zisk při bitvě o cenu: Praktický trénink vyjednávání o ceně, slevách a požadavcích zákazníka

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