Jak zvýšit jistotu, že zákazníci koupí vše, co nabízíte: Praktický návod, jak pomocí průzkumu trhu odhalit skutečná přání vašich zákazníků... a zjistit, co chtějí koupit, kdy a za kolik

Na objednávku - Prodej a jednání se zákazníky

Většina firem musí zákazníky k nákupu přesvědčovat...

... některé firmy ale přivádějí další zákazníky "bez práce".

Zákazníci je totiž sami vyhledávají.
Vyžadují právě jejich produkty.
A někteří dokonce přiznávají, že by klidně zaplatili i více.

V čem spočívá „tajemství“ těchto firem? A jak upravit vaši nabídku, aby přivedla více zákazníků i vám?

Na speciálním semináři „Jak zvýšit jistotu, že zákazníci koupí vše, co nabízíte: Praktický návod, jak pomocí průzkumu trhu odhalit skutečná přání vašich zákazníků... a zjistit, co chtějí koupit, kdy a za kolik“ se dozvíte, jak to udělat.

Jak vám tento seminář pomůže přivést více zákazníků

Na semináři se dozvíte:

Co určuje úspěch vaší nabídky

- Co ve skutečnosti rozhoduje o tom, zda bude o vaši nabídku zájem
- Proč standardní nabídky nemají u zákazníků šanci
- Proč na nabídku totožného produktu zákazníci někdy reagují a někdy ne
- Jak je možné změnit vaši nabídku, aby odpovídala zájmu zákazníků
- Jak nalézt důležité maličkosti, které vaše produkty změní v žádané

Jak získat základní informace o přáních a potřebách vašich zákazníků

- Proč je pochopení zákazníků klíčem k vyššímu prodeji
- Co je „intuitivní marketing“
- Jak se individuální a osobní péče o zákazníka promítá do prodejních výsledků

Jak získat informace efektivně a neplýtvat za zbytečný výzkum

- V čem spočívá „marketingový“ přístup k informacím a proč jej využívat
- Jaké metody využít, když chcete zjistit více o potenciálních zákaznících
- Kdy je vhodné spojit průzkum s direct marketingem a reklamou
- Kde můžete získat potřebné informace
- Jak informace, které najdete, zpracovat a použít

Co všechno zjistit o vaší konkurenci a jak

- Co je „competitive intelligence“ - konkurenční zpravodajství
- Co vám prozradí nejen o konkurenci, ale také o vaší firmě
- Jak odhalit slabiny vaší konkurence
- Co všechno vědí o vaší konkurenci zákazníci a jaký to má vliv na jejich nákupy
- Jak konkurenci průběžně hlídat a odhalit její záměry před tím, než vás mohou ohrozit

Jak odhalit názory, dojmy, nápady a návrhy vašich zákazníků

- Co se dozvíte z kvalitativního a co z kvantitativního výzkumu
- Co z čísel a tabulek nevyčtete a jak to přesto zjistit
- Jak postupovat při zjišťování názorů, dojmů, pocitů a hodnot vašich zákazníků
- Jak s výsledky kvalitativního průzkumu pracovat (a vyvarovat se častých chyb)

Jak zaručit trvalý přísun informací

- Proč je výhodné trvale sledovat váš trh, zákazníky a konkurenci
- Kdy je nutné vytvořit svůj vlastní „marketingový informační systém“
- Jak má takový systém vypadat v malé firmě a jak ve velké
- Co všechno by měl systém odhalit a na co vás upozornit
- Proč dopředu určit jak, kdy a kdo bude s informacemi pracovat
- Jak při zpracování těchto informací využít moderní metody a techniky

Jak hodnotí tuto lektorku absolventi ostatních seminářů

"*Seminář byl věcný, vše se stihlo v daném čase a vše bylo podáno ve "stravitelné" formě s možností zapojení všech účastníků.*" Petr Novotný
"*Líbilo se mi aktivní zapojení všech do diskuse a otevřená komunikace s lektorkou a také pro lepší představu přirovnávání z běžného života.*" Jan Mifka
"*Byl jsem spokojen - vše bylo poučné a podáno aktivní formou - živá a dobře zpracovaná prezentace.*" Zbyněk Loucký

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 zvýšit jistotu, že zákazníci koupí vše, co nabízíte: Praktický návod, jak pomocí průzkumu trhu odhalit skutečná přání vašich zákazníků... a zjistit, co chtějí koupit, kdy a za kolik

+420 585 227 076

© cvc.cz