



Když neumíte či nechcete „prodávat“: Jak pomocí chytrých otázek dosáhnout, aby zákazník přesvědčil sám sebe

Na objednávku - Prodej a jednání se zákazníky

Ostatní se narodili jako přirození prodejci.

A nás další někdy štve, že to neumíme také.

Šéfové nás totiž tlačí, abychom také prodávali.

Moc nám to ale nejde... a tak v tom plaveme.

S tím je ale konec...

Pokud totiž prodávat nechcete nebo neumíte, teď můžete získat objednávku, aniž byste „prodávali“: Šéf bude spokojený, protože budete mít výsledky. Zákazníci budou spokojeni s tím, co si od vás koupí.

A vy budete spokojeni s tím, že jste prodali... ale nemuseli přitom nikoho přesvědčovat.

Jak to udělat?

Celý postup se dozvíte na speciálním semináři **„Když neumíte či nechcete „prodávat“: Jak pomocí chytrých otázek dosáhnout, aby zákazník přesvědčil sám sebe“**.

Na semináři se dozvíte:

Jak zařídit, aby zákazník vyhrál a firma byla přesto spokojena

- Proč nemá smysl na zákazníka tlačit
- Jak dosáhnout toho, aby výsledek byl „výhrou“ pro obě strany
- Jak docílit, aby byli kupující i prodávající s dohodou spokojeni
- Jak využít tzv. konzultativní způsob prodeje
- Jak vám tento postup zaručí opakované objednávky

Proč nemusíte být rozeným prodejcem a přesto prodat

- Jakou výhodu (á la inspektor Columbo) mají „neprodejci“
- Jak se váš styl projeví v přístupu zákazníků
- Jaké postupy můžete využít... a jak vybrat ten správný
- Jak rozpoznat nepřátelské taktiky a jak se jim bránit
- Jak pomocí otázek určovat průběh jednání

Jak vést rozhovor jako zákazníkův poradce

- Jaké informace si na jednání připravit
- Jak využít místo a načasování ve váš prospěch
- Jak jednání zahájit (a na co nezapomenout)
- Jak převést požadavky zákazníka na skutečné potřeby
- Jak správně (ne)poskytovat ústupky
- Jak reagovat na žádosti o nižší cenu

Jak postupovat na cestě k objednávce

- Jak se vyhnout „slepé uličce“ tradičního prodeje
- Jak pomocí „vrstev“ prezentovat váš produkt nebo službu
- Jaké otázky klást zákazníkovi... a kdy
- Jak „prodávat“ pomocí správně formulovaných dotazů
- Jak postupovat, když se jednání účastní více osob

Jak využít „sebepřesvědčovací“ sílu otázek

- Jak pomocí otázek odhalit nevyslovené požadavky zákazníka
- Jak zjistit, čemu zákazník přisuzuje největší význam
- Jak otázkami odhalit přednosti naší nabídky
- Jak přivést zákazníka k vlastnímu závěru, že chce koupit

Jak to celé realizovat v praxi

- Vyzkoušíte si inscenované situace obchodních jednání
- Uvidíte vaše jednání se „zákazníkem“ na videozáznamu
- Uslyšíte rozbor výsledků a tipy ke zlepšení
- Vyzkoušíte si celou metodu „na vlastní kůži“

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.) 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

Když neumíte či nechcete „prodávat“: Jak pomocí chytrých otázek dosáhnout, aby zákazník přesvědčil sám sebe

+420 585 227 076