



"Poziční marketing: Jak úspěšně prodávat i na nasyceném trhu"

Na objednávku - Prodej a jednání se zákazníky

Zdá se vám, že je trh s vašimi výrobky a službami nasycen?

A že není komu prodávat?

Přesto ale existují firmy, které v této situaci nacházejí i na "nasyceném" trhu skulinu.

A úspěšně prodávají své výrobky i vašim zákazníkům.

Na speciálním semináři "**Poziční marketing: Jak úspěšně prodávat i na nasyceném trhu**" se dozvíte, jak to dělají. A pochopíte, co udělat, abyste na "nasyceném" trhu úspěšně prodávali i vy.

Zkušený lektor vám ukáže:

1. Kde a jak hledat nové zákazníky

Dozvíte se, co si zjistit před tím, než začnete hledat nové zákazníky. A uslyšíte, jak poznat, proč zákazníci nakupují raději u vás než u konkurence... nebo naopak.

2. Jak "umístit" vaši firmu u zákazníka

Uvidíte, proč úspěch v prodeji souvisí s pozicí, jakou vám přisuzuje zákazník. Zjistíte, jak vaši firmu "umístit" do myšlenek zákazníka. A dozvíte se, jak vyhrát bitvu o místo v jeho podvědomí.

3. Jak vyniknout mezi konkurencí

Zjistíte, jak odlišit vaše výrobky a služby od konkurence. Poznáte, čím se diferencovat, když prodáváte stejné produkty. A uslyšíte, jak "průlomovými produkty" získat nové trhy a zákazníky.

4. Jak vybudovat vaši firmě pozitivní image

Poznáte, jak zařídit, aby zákazníci považovali vaši firmu za špičku mezi dodavateli (...a konkurenci za vaše imitátory).

5. Jak prodávat, když jde "do tuhého"

Získáte praktické postupy, jak "oživit" vaše výrobky. A uslyšíte, jak různými technikami znovu vyvolat zájem o vaše služby.

Program semináře:

Co zjistit před tím, než začnete hledat nové zákazníky

- Proč zákazníci kupují vaše výrobky a služby... z jejich pohledu
- Proč pro zákazníky není důležitý produkt, ale uspokojení, které získá
- Proč se přestat zabývat tím, proč u vás zákazník nakupuje a začít se zabývat tím, proč u vás nenakupuje

Co musíte udělat, aby vaše firma mezi konkurencí vynikla

- Proč si musíte nejprve vytvořit pozici v myšlení zákazníka
- Jak jsou zákazníci ovlivněni představami... a jak vznikají

Jak vyhrát bitvu o místo v podvědomí zákazníka

- Proč je nutné před tím, než zaujmete pozici na trhu, zaujmout pozici v hlavě zákazníka
- Proč musíte vaší firmě vytvořit specifickou identitu a proč bez ní nemůžete uspět

Jak odlišit vaše produkty od konkurence

- V čem jsou vaše výrobky a služby jiné, než konkurence
- Jak diferencovat vaše produkty na základě jejich parametrů
- Jak využít schopnost produktu vyvolat pozitivní emocionální reakci
- Co jsou "průlomové produkty" a jak zjistit, jestli je nemáte i mezi vašimi
- Proč odlišnosti od konkurence neexistují, pokud o nich nevědí zákazníci
- Jak si "přivlastnit" trh aniž by vám patřil... a udělat z konkurentů imitátory, kteří vás kopírují

Jak odlišit vaše produkty, když jsou totožné s konkurenčními

- Jak pracovat s cenou, kdy být nejdražší, kdy nejlevnější a kdy něco mezi tím
- Proč spolu cena výrobku a jeho parametry vůbec nesouvisí
- Proč je nutné ukazovat cenu vašich produktů ve světle přínosu a proč cena sama o sobě nic zákazníkovi neřekne

Jak vybudovat image vaší firmě a vašim produktům

- Čím je ve skutečnosti "image" a jak se jí zákazníci řídí
- Proč image tvoří vše, co zákazník vnímá a na co si dávat pozor

Jak odlišit "obyčejný" produkt

- Jak odlišit váš "obyčejný" produkt prodáváním "radosti"
- Jak na bázi "bezproblémovosti" postavit úspěch produktu nebo celé firmy
- Jak vytvořit z obyčejného nákupu "nákupní zážitek"

Jak prodávat, když jde "do tuhého"

- Co je "cyklování nabídky" a jak vám pomůže zvýšit objem prodeje
- Jak využít "merchandising" k podpoře prodeje
- Jak měnit způsob vystavení zboží a zvýšit tak zájem o aktuální nabídku
- Jak pracovat s cenovými nabídkami a využít je k tématickým akcím
- Jak "paketovat" vaše produkty a zvýšit tak průměrnou objednávku
- Proč se raději vyhnout slevám

Jak hodnotí lektora účastníci ostatních seminářů

"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

"Poziční marketing: Jak úspěšně prodávat i na nasyceném trhu"

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