



# Psychologické triky pro prodejce: Jak využít "tajných" poznatků psychologie ke zvýšení prodeje

Na objednávku - Prodej a jednání se zákazníky

Na jednodenním semináři **"Psychologické triky pro prodejce: Jak využít "tajných" poznatků psychologie ke zvýšení prodeje"** zjistíte, jak zákazníky postupně přivést k rozhodnutí, že Vaše výrobky a služby musí získat.

Na semináři odhalíte, co zákazníky motivuje k nákupu. Zjistíte, jak se různí zákazníci projevují, jak se rozhodují a co je pro ně při rozhodování důležité. A poznáte, jak je při rozhodování ovlivnit ve prospěch Vaší firmy a Vašich produktů.

Na semináři se dozvíte, jak pochopit zájmy a motivaci Vašich zákazníků, přizpůsobit tomu styl prodeje a ovlivnit tak konečné rozhodnutí ve prospěch Vaší firmy. Na seminář se např. dozvíte...

## **Jak pochopit, co zákazníky motivuje**

- Jak Vám "trojúhelník lidských potřeb" pomůže pochopit potřeby, přání a tužby zákazníků

## **Jak sami ovlivníte úspěch v prodeji**

- Kvíz profesionálního prodejce
- Jaký je Váš temperamentový typ

## **Jak rozlišit různé typy zákazníků a přizpůsobit tomu styl prodeje**

- 4 temperamentové typy a jejich vlastnosti
- Jak se připravit na jednání s různými typy zákazníků
- Jak rychle rozpoznat, s jakým typem zákazníka jednáte

## **Jak postupovat během jednání**

- Jak se bránit nebezpečí prvního dojmu
- Co je "haló efekt" a jak ovlivní Váš úsudek
- Proč přisuzujeme zákazníkům vlastnosti, které nemají... a jaké je v tom nebezpečí
- Co Vám o lidech prozradí jejich řeč těla

## **Jak účinně přesvědčovat**

- 3 kroky, které Vám pomohou "získat" muže
- 3 kroky, které Vám pomohou "získat" ženy

## **Jak zvládat konfliktní situace**

- Jak pomocí "sebeotevření" uklidnit útoky nespokojeného zákazníka
- Jak zabránit konfliktu, když oba máte pravdu

## **Jak porozumět manipulaci**

- 6 manipulativních technik a jak je rozpoznat

- Jak se zákaznky lépe komunikovat
- 4 komunikační typy zákazníků, jak se projevují a co na každého z nich platí
- Jak využít řeč těla a neverbální komunikaci

### Jak uplatnit své nové znalosti v praxi

- Jak vyhodnotit svou prodejní profesionalitu
- Jak stanovit reálné a dosažitelné cíle prodeje
- Proč pozorně vyslechnout námitky zákazníka a jak je přeměnit v body pro Vás
- Jak hodnotit dopad Vašeho jednání na zákaznky a okamžitě poznat, zda ubrat nebo přidat na intenzitě
- Jak ještě dnes reagovat na zjištění Vašich předností a nedostatků v prodeji

## 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](mailto:namiru@cvc.cz) a my pro vaše pracovníky připravíme nezávazný návrh vzdělávacího programu "na míru".

- Typ: [Prodej a jednání se zákaznky](#)
- Úroveň: [Nevyžaduje předchozí znalost tématu](#)
- Cena semináře: Na vyžádání

Přihlášení na seminář

Psychologické triky pro prodejce: Jak využít "tajných" poznatků psychologie ke zvýšení prodeje

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