Vyjednávací taktiky pro prodejce: Jak se ziskem prodávat i zákazníkům, kteří požadují slevy, ústupky a další zvýhodnění

Na objednávku - Prodej a jednání se zákazníky

Téměř každý zákazník od vás chce slevu, výhodnější cenu nebo jiné zvýhodnění.
Pokud mu ale vaši prodejci podlehnou, získáte sice objednávku, ale snižujete svůj zisk.

Protože ale víme, jaké metody zákazníci ke snížení ceny používají, můžeme se na ně také připravit. A dosáhnout tak toho, že vaše produkty nejen koupí, ale budou také spokojeni s cenou.

Abychom vám pomohli nejen prodávat, ale držet si při tom také potřebný zisk, připravili jsme pro vás speciální seminář pod názvem **"Vyjednávací taktiky pro prodejce: Jak se ziskem prodávat i zákazníkům, kteří požadují slevy, ústupky a další zvýhodnění".**

Tento seminář vám ukáže:

1. Jak se na vyjednávání v prodejních situacích připravit
Na semináři zjistíte, že každé prodejní vyjednávání prochází určitými fázemi. Zjistíte, co je na každé fázi důležité. A naučíte se tak nejen "číst" požadavky zákazníka, ale zjistíte také, jak je předvídat.

2. Jak si při vyjednávání pohlídat peníze a zisk
Uslyšíte, jak vyhodnotit vaše náklady. Naučíte se rozlišovat mezi fixními a variabilními položkami. Zjistíte, jak porovnávat cenu a hodnotu vašeho produktu. A poznáte, jak pracovat se slevami a množstevními bonusy.

3. Jak si na každého zákazníka připravit jiný vyjednávací styl
Zjistíte, jaký je váš přirozený styl vyjednávání. Uvidíte, jaké výhody vám to přináší a jaké to naopak může způsobit nepříjemnosti. Odhalíte "10 přikázání", kterými se řídí zkušení nákupčí. A naučíte se na ně předem připravit.

4. Kde a jak získáte vyjednávací sílu
Uslyšíte, co dává každé straně vyjednávací sílu. Poznáte, proč síla nemusí vůbec ležet na straně kupujícího. A naučíte se pracovat s pravomocí, časovým tlakem, důvěryhodností a osobními vztahy a prospěchem.

5. Jak se bránit nátlakovým taktikám kupujících
Uslyšíte, jaké strategie a taktiky používají nákupčí a zákazníci k tomu, aby srazili cenu na minimum. Dozvíte se, jak tento postup odhalit již na začátku. A zjistíte, jak nátlakovým taktikám nejen odolat, ale obrátit je ve váš prospěch.

Praktická cvičení
Během semináře budete mít možnost "na vlastní kůži" poznat, jak se ve stejné situaci cítí jak prodejce, tak zákazník. Součástí semináře je případová studie spojená s hraním rolí a můžete si tak ověřit, jak dobrým jste v prodeji vyjednavačem... a v čem se ještě zlepšit.

Na semináři se například dozvíte:

- Čím je prodejní vyjednávání specifické a proč je důležité tuto dovednost ovládat

- Jakými fázemi musí každé prodejní vyjednávání projít
- Co musíte umět a znát, abyste byli dobrými prodejními vyjednavači
- Jak použít soutěživé a kooperativní vyjednávání a kdy je použit
- 12 klíčových činností při obchodním vyjednávání a jak v nich správně postupovat
- Proč dávat při vyjednávání pozor na finanční aspekty
- Jak členit náklady podle druhu, marginální náklady, marginální cena
- Jak stanovit tři klíčové kategorie ceny pro vyjednávání
- Jak "ocenit" ústupky z hlediska nákladů a podle významu pro druhou stranu

A dále uslyšíte:

- Jakými zásadami se řídit při "směňování" ústupků
- "10 přikázaní", kterými se při vyjednávání řídí zkušený kupující... a jak se na ně připravit
- Na jaké styly vyjednávání můžete narazit u zákazníků a jak se připravit
- Proč si uvědomit svůj přirozený vyjednávací styl
- Z čeho pramení zdroje síly při vyjednávání
- 12 faktorů, které posílí vaše postavení při vyjednávání
- Proč si připravit vyjednávací strategii a jak ji zvolit
- Jaké taktiky používají kupující nejčastěji a jak se jim bránit

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

Vyjednávací taktiky pro prodejce: Jak se ziskem prodávat i zákazníkům, kteří požadují slevy, ústupky a další zvýhodnění

+420 585 227 076