



Zeptám se... a dostanu objednávku: Jak pomocí chytrých a cílených otázek dosáhnout stavu, že se druhá strana přesvědčí sama

Na objednávku - Prodej a jednání se zákazníky

Všimli jste si, jak nesnášíte prodejce, kteří vám svou nabídku prezentují, vnucují a cpou

... a jak kupujete od těch, kteří si nejdřív zjistili, co vás trápí a pak přišli na postup, který vás problému zbaví?

Tento postup - nejdřív se zeptat a teprve potom nabízet ? je sice logický a učí jej na každém začátečnickém kurzu prodeje,

... ale jen málokdy prozradí, že jedna konkrétní sekvence otázek vám přinese výrazně více objednávek, než ostatní.

Která?

Zkoušelo se to na cca šesti tisících obchodních jednání a z výsledků vyplynulo, že tento postup (nazvaný "SPIN") zvýšil počet objednávek a prodejní výsledky o 17 %.

A stejného zvýšení můžete nyní dosáhnout i ve vaší firmě:

Abychom vám pomohli tento postup zavést do praxe i vaší firmy, pro pracovníky v kontaktu se zákazníky, prodejce a jejich nadřízené jsme připravili speciální seminář "Zeptám se... a dostanu objednávku: Jak pomocí chytrých a cílených otázek dosáhnout stavu, že se druhá strana přesvědčí sama".

Nemusíte tedy trávit v práci víc času. Nemusíte se namáhavě učit něco nového. Nemusíte ani riskovat.

Na tomto semináři si vyzkoušíte (a natrénujete) výnosnější postup diskuse se zákazníkem. A pokud zvyšuje tržby o 17 %, o kolik se připravujete už dnes každý měsíc tím, že ho zatím nepoužíváte?

Jak vám tento seminář usnadní práci u zákazníků

Na semináři se dozvíte:

Když chceme lepší výsledky, musíme něco změnit

- Jaké výsledky nám přináší dosavadní prodejní postupy
- Jak se mění zákazníci a s nimi celý trh
- Co musíme změnit, pokud chceme lepší výsledky
- Jak využít výsledky analýzy několika tisíc obchodních jednání

Co skutečně zajímá zákazníky a proč to není naše "prezentace"

- Proč je prodejce ve skutečnosti "profesionálním řešitelem problémů"
- Co zajímá zákazníky víc, než naučená "prezentace"
- Jak získat zákaznickou důvěru, i když se vidíte poprvé v životě
- Jakými fázemi prochází každé jednání (ale proč nesmíme opakovat stejný mustr)
- Jak správně načasovat náš návrh řešení (a co se stane, když jej vyslovíme moc brzo)

Jak zaručit, že zákazník bude vnímat, poslouchat a reagovat

- Jak bezpečně (a nejrychleji) ztratit zákazníkům zájem
- Co musíte vědět o zákazníkovi už před jednáním a jak si to zjistit
- Na co se v duchu zákazník ptá a jak mu na to odpovědět
- Jak tímto postupem proměnit "prodejní" jednání v "příjemné" jednání

Která sekvence otázek přináší nejlepší výsledky

- Které otázky jsou jen ztrátou času (a zákazníci spíše odrazují)
- Co udělá zákazník, když zjistí, že jej tlačíte k určité odpovědi
- Které čtyři okruhy otázek musíte ovládat, pokud chcete lepší prodejní výsledky
- Co musí zákazník z vašich otázek pochopit, aby na ně chtěl odpovědět
- Jak do otázek zapojit "preventivní zodpovězení nevyslovených námitek"

Jak chytře měnit postup podle situace a zákazníka

- Proč nikdy nepoužívat stejný postup na všechny zákazníky
- Proč zjistit, jak velký problém, nebezpečí či příležitost znamená současná situace pro zákazníka
- Proč zjistit náklady, výdaje či rizika plynoucí pro zákazníka, když problém nevyřeší
- Jak správně odhalit návratnost, hodnotu a přínos celého řešení (aby si jej zákazník uvědomil)
- Jak propojit vše tak, aby se zákazník přesvědčil pro naši nabídku "sám"

Jak tento seminář zvýší prodejní výsledky KAŽDÉHO prodejce

Tento seminář zvýší vaše prodejní výsledky, ať jste obchodníkem či prodejcem 20 let, 3 roky nebo dva měsíce. Navazuje totiž na výsledky rozsáhlé analýzy několika tisíc obchodních jednání. A ukazuje postup, který přináší lepší reakce zákazníků, větší pochopení toho, co nabízíme... a vyšší prodejní výsledky. Na semináři se tedy nedozvíte žádná kouzla, figle nebo triky... ale zjistíte, co z toho, co u zákazníků děláte, je zbytečné... pochopíte, co a jak lehce změnit... a vyzkoušíte si, jak správně poskládat své otázky a argumenty tak, aby měly v součtu největší účinek.

Jak hodnotí 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: 2 950 Kč bez DPH

Přihlášení na seminář

Zeptám se... a dostanu objednávku: Jak pomocí chytrých a cílených otázek dosáhnout stavu, že se druhá strana přesvědčí sama

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