



Zlatá pravidla prodeje novým zákazníkům v roce 2017: Osvědčené postupy, které odbourají odmítání a otevírají nové zákazníky

Na objednávku - Prodej a jednání se zákazníky

Vy to asi vlastně nevíte. Jak jste byli blízko.

A jak vám to uteklo jen proto, že jste neudělali ten jeden drobný krok navíc.

Když jste totiž naposledy neúspěšně dávali vaši nabídku, byli jste jen pár pomyslných centimetrů před cílem.

Stačilo ještě jednou zavolat. Jen jednou se ozvat navíc. Jen jedinkrát se potkat.

A měli byste to.

Já vím, že to není jednoduché:

Zvednout se po odmítnutí.

Oklepat se.

A zkusit to znovu.

Nikdy totiž dopředu nevíme, kolikrát musíme překročit odmítnutí, než ten souhlas druhého dostaneme.

A nikdy nemáme jistotu, jak blízko jsme objednávce.

Můžete si to ale zjednodušit:

Otevřít si dveře k více novým zákazníkům.

Oslovit je tak, aby s vámi chtěli mluvit.

A získat jejich objednávku rychleji.

A aby vám objednávky neunikaly na dosah, účinné postupy pro jejich získání probereme na speciálním semináři "[Zlatá pravidla prodeje novým zákazníkům v roce 2017: Osvědčené postupy, které odbourají odmítání a otevírají nové zákazníky](#)".

Na tomto semináři získáte nejen informace, jak reagovat na námítky zákazníků, ale také jak zákazníky hledat a zaujmout. Jak jim ukázat přednosti vašich produktů. Jak s nimi jednat. A jak docílit, aby s vámi uzavřeli objednávku... nebo koupili hned na místě.

Ivan Bureš, vyhledávaný lektor v oblasti prodeje v České republice, vám během tohoto semináře na praktických příkladech přiblíží...

1. Jak změnit zaběhnutou (ne)přípravu na jednání

Uslyšíte, jak si rozdělením zákazníků do skupin zjednodušit práci. Zjistíte, jak vybrat ty nejperspektivnější. A uvidíte, jaké o nich shromažďovat informace.

2. Jak proměnit vaši prezentaci tak, aby zaujala

Zjistíte, čím upoutat zákaznickou pozornost. A dozvíte se, jak rozlišovat mezi hodnotou, kterou v produktu vidíte vy a hodnotou, kterou mu přisuzuje zákazník.

3. Jak předvídat myšlenky zákazníka dřív, než je vysloví

Pochopíte, co zákazníkovi běží hlavou, když poslouchá vaši prezentaci. A dozvíte se, jak to poznat a jak reagovat.

4. Jak nově reagovat na námitky, aby zákazník vaše vysvětlení přijal

Zjistíte, proč se na námitky těšit. Uslyšíte, jak reagovat na srovnání s konkurencí. A zjistíte, jak zvládnout i tu nejtěžší... cenovou námitku.

5. Jak přirozeně požádat o objednávku

Uslyšíte, jak vybrat správný moment pro uzavření obchodu. A dozvíte se, jak nejlépe požádat zákazníka o objednávku.

Jak tento seminář zaktivuje všechny vaše prodejce

Na semináři se prodejci z vaší firmy dozvědí:

Proč je vaše práce nejdůležitější v celé firmě

- Proč se všechny aktivity firmy uzavírají právě obchodním jednáním
- Kdy vzrůstá poptávka po kvalitních prodejcích... a proč nikdy neklesá
- Proč profesi prodejce nemůže vykonávat každý

Jaké vlastnosti má dobrý prodejce

- Proč musí mít prodejce iniciativu
- Jak se projevuje informační instinkt
- Jak důležitý je zdravý úsudek
- Proč nesmí prodejce myslet jako prodejce, ale jako zákazník
- Proč musí mít prodejce cit pro obchod

Jak si informacemi otevřít dveře k zákazníkům

- Proč bez informací vstupujeme při prodeji "do tmy"
- Jak sestavit a naplnit databázi zákazníků a co by měla obsahovat
- Jak poznáte, na které z vašich zákazníků, produktů a teritorií se zaměřit... a které přenechat konkurenci
- Jak poznat zákazníky, kteří vás živí

Jak se připravit na obchodní jednání

- Jak je pro zdárný prodej důležitá příprava a na co při ní nezapomenout
- Jak stanovit cíle obchodního jednání
- Jak a proč stanovit ústupovou linii a být připraven, když zákazník řekne "ne"

Jak pochopit (a využít) průběh obchodního jednání

- 5 etap obchodního jednání
- Jak probíhá první kontakt se zákazníkem a co se během něj děje
- Proč jsou první dvě minuty rozhodující
- Jak vytvořit pozitivní atmosféru
- Jak poznat potřeby zákazníka a proč vám řekne jen to, na co se jej zeptáte
- Kdy prezentovat vaši nabídku a co všechno zákazníkovi říci

Jak se zákazníci rozhodují

- Jak rozlišovat zákazníky podle jejich přístupu k nákupnímu rozhodování
- Co ovlivňuje zákazníka při rozhodování
- Jak využít metodu "pozitivních odpovědí"

Jak začít prodávat ...a přestat nabízet

- Jak upoutat pozornost a vzbudit v zákazníkovi zájem o vaše produkty
- 4 parametry produktu a co o něm zákazníkovi sdělí
- Proč neprodáváte svůj produkt, ale řešení problému, který zákazníka trápí
- Jak odlišit vaše produkty od konkurenčních

Jak reagovat na námitky a uzavřít obchod

- Proč jsou námitky příznakem zájmu a jak na ně reagovat
- Jak se připravit na nejčastější námitky
- Co musí znát zákazník před tím, než mu odpovíte na otázku "Kolik to stojí?"

Proč na tento seminář vyslat všechny vaše prodejce a obchodníky

Tento seminář je určen prodejcům, obchodním zástupcům, dealerům, obchodníkům, manažerům prodeje a obchodním pracovníkům, kteří chtějí více a efektivněji prodávat. Seminář je vhodný jak pro začínající prodejce, tak pro zkušené obchodníky jako motivace ke zvýšení jejich výkonů.

Jak jsou se seminářem spokojeni lidé, kteří jej již absolvovali

"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.) Vyplňte prosím [tuto žádost](#), 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

**Zlatá pravidla prodeje novým zákazníkům v roce 2017:
Osvědčené postupy, které odbourají odmítání a otevírají
nové zákazníky**

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