

Kurz je určen obchodníkům, týmovým leaderům obchodních týmů a všem ostatním, kteří prodávají zboží, službu či myšlenku nebo se na takový krok připravují. Cílovou skupinu tvoří zaměstnanci společnosti dle požadavků zadavatele. Pro tuto cílovou skupinu je kurz speciálně připraven na míru aktuálním potřebám.

Cíle kurzu

- Zdokonalit si a rozšířit obchodní dovednosti – pochopit roli obchodníka v organizaci.
- Umět navázat, rozvíjet a udržovat vztah se zákazníky.
- Osvojit si psychologické pozadí obchodu. Umět odhadnout zákazníka, zjistit jeho potřeby.
- Naučit se zaujmout, prosadit myšlenku a procvičit se v argumentaci vůči různým typům zákazníků.
- Dokázat se zaměřit na cíl a poslední fázi obchodu – jeho uzavření.

Obsah

Zásady profesionálního prodeje. Plánování vlastního prodeje pro dosažení maximální efektivity. Osobnost a role prodejce. Principy profesionálního prodeje. Jak si sjednat schůzku (osobně a po telefonu). Příprava na obchodní schůzku. Vedení obchodní schůzky. Prodejní komunikace (umění naslouchat a klást otázky, umění argumentace). Identifikace potřeb a motivace zákazníka. Prodej užítku. Poznání rozdílů mezi parametry, výhodami a užitky. Jak si sestavit parametry vlastní nabídky, převést je na výhody a ty pak na užitek. Principy překonávání námitek, námitka jako pomocník v uzavírání prodeje. Nejčastější a ostatní námitky a jejich zvládání v praxi. Kdy a jak uzavřít obchod, techniky uzavírání obchodu.

Délka kurzu

2 dny.

Kapacita kurzu

Max. 12 účastníků (doporučeno).

Místo konání

Dle specifikace zadavatele (lze využít prostor CSA Services, s.r.o.).

Materiály

Všichni účastníci obdrží skripta, kde jsou obsažena témata a informace ke kurzu. Skripta slouží účastníkům hlavně po skončení kurzu k dalšímu studiu.

Metody práce při realizaci tréninku

Kurz je rozdělen na teoretickou část a praktickou část. Během kurzu se kombinujeme obsahovou teorií (know-how uzpůsobené potřebám zadavatele) s interaktivní formou práce s propracovanou metodikou. Velká část dne probíhá formou praktického nácviku s využitím videotréninku, různých testů a skupinové diskuze, které vedou účastníka zábavnou formou ke zjištění a osvojení podstatných věcí v dané problematice.

Cena kurzu

Odvíjí se od parametrů jednotlivých zakázek. Kontaktujte nás pro více detailů.

Cena kurzu zahrnuje

- Lektorské vedení;
- Náklady na dopravu a ubytování lektora;
- Technické pomůcky;
- Studijní podklady a materiály pro účastníky;
- V případě využití prostor dodavatele je pronájem včetně lehkého občerstvení během kurzu;
- Výstupní zpráva a vyhodnocení kurzu pro zadavatele;
- Certifikát o úspěšném absolvování kurzu.

CSA Services, s.r.o., K Letišti, 16100, Praha 6, Česká republika
Tel.: +420 239 007 777, Fax: +420 239 007 755, www.csaservices.cz