

Vás zve na dvoudenní školení

„PROFESIONÁLNÍ OBCHODNÍK“



Chcete se naučit úspěšně prodávat vaše výrobky, myšlenky a služby? Chcete si zvýšit prodejní výsledky a být úspěšným obchodníkem? Pak je tento dvoudenní praktický kurz přímo pro Vás. Investujte do sebe a Vaší budoucnosti.

PRO KOHO JE ŠKOLENÍ URČENO?

Je určeno pro všechny, kteří potřebují jednat se zákazníky a obchodními partnery (obchodníky nové i zkušenější, manažery ve službách a v prodeji, obchodní zástupce).

CÍL KURZU

- Získat jistotu v obchodním jednání
- Umět určit typ klienta
- Prodejní pyramida – pět kroků k úspěšnému obchodu
- Zvládat námítky klienta
- Umět uzavřít obchod

METODY

V průběhu tréninku je kladen důraz na možnost aplikovat nově nabyté dovednosti, a to formou cvičení, rolových her, nebo případových studií a rovnou aplikovat na konkrétní situace účastníků. Účastníci si s lektorem procvičí jednotlivé etapy obchodního jednání formou rolových her a dostanou okamžitou zpětnou vazbu s doporučením dalšího postupu. Účastníci tak budou odcházet s praktickým návodem na různé obchodní situace, které zažívají a mohou je ihned praktikovat v běžném pracovním životě.

OBSAH

Struktura obchodního jednání.
Jak se připravit na jednání – cíl jednání.
Jak vybudovat vztah s klientem.
Jak rychle zjistit typ klienta – přizpůsobení komunikace.
Techniky kladení otázek – zjištění potřeb (i skrytých potřeb).
Prodejte užitek služby, zboží, myšlenky.
Jak překonat a využít námítku klienta.
Techniky uzavření obchodu – řekněte si o to.
Vyjednávání.

ČAS A MÍSTO KONÁNÍ: 26. – 27.března 2012, 9:00 – 17:00, učebna Surovárna

Školící středisko v Kongresovém centru společnosti Kovosteel, s.r.o.

KAPACITA ŠKOLENÍ: 12 motivovaných účastníků

CENA: 7.995 Kč včetně DPH (kompletní zajištění účastníků – učební pomůcky, občerstvení)

LEKTOR: Mgr. Pavel Pefek

PŘIHLÁŠKY A INFORMACE: rezervace@kovosteel.cz nebo na telefonu 572 419 738.

Uzávěrka přihlášek je týden před konáním. Veškeré informace najdete na: www.kovosteel.cz.