AldEkon.cz s.r.o.
Prostějovská 34
798 17 Smržice
www.aldekon.cz

EFEKTIVNÍ OBCHODNÍK

Program kurzu

7 kroků prodeje

1. Znalost výrobku (výrobek, co to umí, výhody).
2. Vyhledávání zákazníků (nesnažit se prodat každému a za každou cenu).
3. První kontakt (nikdy nedostanete druhou příležitost udělat první dojem).
4. Zjišťování potřeb (produkt neprodává jeho cena, ale jeho přínosy – zaměřte se na ně).
5. Prezentace (řeč, reakce, zapojit, touha).
6. Překonávání námitek (je jednodušší snížit ceny, než se naučit prodávat).
7. Péče o zákazníka (nikdo neplánuje selhání, jen selže při plánování).

• Typy zákazníků
- jak jednat s obtížnými typy lidí
- jak zvolit správné místo, účinek prvního dojmu

• Techniky uzavírání obchodu
- stanovení osobnostního typu zákazníka a nejlepších pravidel přístupu k němu
- budování vztahu se zákazníkem, základní pravidla, styly jednání
- zvládání námitek a překonávání odporu zákazníka

Žádné termíny.

Školit vás budou

Mgr. Pavlas Pavel


Komunikací se ve své lektorské činnosti zabývá již od roku 2002. Kromě lektorské činnosti je společníkem a zakladatelem několika úspěšných firem od telekomunikací, přes prodejní sítě elektroniky či oblečení, až po vzdělávání a trading. Ve své podnikatelské kariéře již vedl a motivoval řadu lidí a umění prezentovat již učil studenty, uředníky, živnostníky i velké korporace.