



**AldEkon.cz s.r.o.**  
Prostějovská 34  
798 17 Smržice  
[www.aldekon.cz](http://www.aldekon.cz)



# JAK BÝT TÍM NEJLEPŠÍM OBCHODNÍKEM

---

## Program kurzu

### 3 pilíře úspěšného obchodu

1. Já, **obchodník, jsem VÝJIMEČNÝ** a umím se tak prezentovat
2. **Produkt je VÝJIMEČNÝ** a umím jej tak prezentovat
3. **Zákazník je VÝJIMEČNÝ**, a právě proto můj produkt ocení a **koupí si jej**

#### Ad 1.

- Možné zábrany na straně obchodníka (**jak odstranit obavy** a zvýšit sebedůvěru)
- Prezentace prodává (postoj, **řeč těla**, projev, gesta)
- Prodej jako **psychologická hra** (odmítnutí je normální)

#### Ad 2.

- Fáze prodejního procesu
- Znalost produktu (co umí, výhody)
- První kontakt (**nikdy nedostanete druhou šanci udělat první dojem**)
- Prezentace produktu (rozlišení mezi parametry/vlastnostmi, výhodami a užitekem)
- Umění neprodávat výrobek, ale to, čím dokáže **zákazníkovi zpříjemnit život**
- Jak zdolávat námitky. Vytvoření „námitkovníku“ - databanky nejčastějších námitek a osvědčených reakcí
- **Kupní signály** a jak je nepromeškat

#### Ad 3.

- Zábrany na straně zákazníka
- Nákupní motivy (**co vede zákazníka ke koupi**)
- Zjišťování potřeb zákazníka (co prodává produkt? Nikoli parametry, ale užitek)
- **Typy zákazníků a jak na ně**

### **V ceně je zahrnut oběd i občerstvení.**

Pokud jste firma s povinností zaměstnávat osoby se zdravotním postižením, vystavíme vám při odebrání našich služeb potvrzení o náhradním plnění, čímž si můžete naše služby zlevnit až o téměř 63 000 Kč za rok.

Časová náročnost **6 hodin**



Žádné termíny.

## **Školit vás budou**

### **PhDr. Makovičková Dana**



Zkušená trenérka a koučka se specializací na oblast osobnostního rozvoje, tréninky obchodních, manažerských, komunikačních a vyjednávacích dovedností 16 let zkušeností s tréninkem zaměstnanců a všech úrovní managementu s výbornými výsledky a skvělými referencemi. Praxe manažerky tréninků se zodpovědností za 14 lektorů a vývoj produktů. Externí konzultantka a lektorka poradenských a konzultačních firem, jako jsou IKEA, ČSOB, UniCreditBank, ČEZ a.s., Česká spořitelna, Annonce a jiné. Vytváření a spoluvytváření modulů vzdělávání, koordinace a realizace řady projektů zejména z oblasti obchodu, manažerských dovedností a komunikace. 16 let zkušeností s vlastním podnikáním a obchodováním v oblasti vzdělávání a dále léta zkušeností v oblasti obchodování s elektronikou v rámci rodinné firmy. Překladatelka odborné literatury ve výše uvedených oblastech. Přeložila např. jedny z 1. použitelných knížek asertivity na našem trhu: Portál Umění stát si za svým a „Řeč těla v praxi“