



AldEkon.cz s.r.o.

Prostějovská 34

798 17 Smržice

www.aldekon.cz



OBCHODNÍ DOVEDNOSTI

Program kurzu

Cíl kurzu:

Naučíme Vás

milovat telefon
smysluplně řídit obchodní schůzku k uzavření obchodu
nejtěžšímu umění - řídit sami sebe

Obsah kurzu

1. Co obchodníkovi vydělává peníze

první činnost - telefonování
druhá činnost - realizace obchodních schůzek
třetí činnost - správné sebeřízení

1. Domluva schůzky po telefonu

struktura telefonátu
prezentace užitků v telefonu
ošetření námitek v telefonu

1. Obchodní schůzka

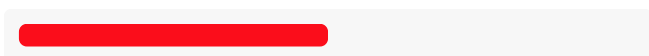
struktura
otevřené a uzavřené otázky
ošetření námitek klienta
nákupní signály
umění říci si o obchod

1. Sebeřízení

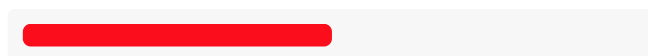
plánování obchodních aktivit
vyhodnocování obchodních aktivit
plnění slibů zákazníkovi - servis
neustálý seberozvoj

V ceně je zahrnut oběd i občerstvení.

Úroveň kurzu **2 - Střední**



Časová náročnost **6 hodin**



Žádné termíny.

Školit vás budou

Vondra Zdeněk



Pan Zdeněk Vondra podniká v oblasti vzdělávání dospělých od roku 2005. Je lektorem a odborným konzultantem pod značkou nábor v praxi. Mezi jeho nejúspěšnější a nejoblíbenější patří kurzy personálního managementu - tvorba týmů a adaptační procesy. Má více než dvacetiletou praxi v obchodě a v budování vlastní firmy, což mu umožňuje předávat své každodenní zkušenosti i na seminářích prodejních a manažerských dovedností. Zlepšit komunikaci, zvýšit efektivitu a zisk, najít nové kvalitní pracovníky a zavést systém se podařilo, i díky jeho školením, například ve společnostech ČMSS a.s., ČSOB Pojišťovna, Elite Dental Prague, Wüstenrot a.s., HST Vrchlabí, Eurogreen CZ, Schil Dental Clinic Bratislava, Koutný Prostějov a Netpromotion Praha, kde rádi poskytnou kladné i nadšené reference na jeho práci. ([Medailonek](#))