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

# OBCHODNÍ DOVEDNOSTI - ÚSPĚCH DÍKY SPRÁVNÉ AKTIVITĚ

## Program kurzu

**Potenciální zákazník se nechce sejít, stávající zákazník už nechce koupit, s některými typy klientů se Vám nedaří?**
**->** Přijďte, budeme pěstovat umění zaujmout osobně i v telefonu, umění naslouchání a umění neagresivní sexy prezentace.

*„Dobrý obchod je takový, kde jsou spokojeni všichni zúčastnění."*
*Tomáš Baťa*

**Určeno pro:**

Pro všechny, kteří chtějí prodat. Ať už se jedná o produkt, který je žádaný a nedaří se zvednout cena nebo o produkt, který nikdo nechce, protože ho každý má. Ale v dnešní době i pro personalisty a majitele firem, kteří chtějí prodat práci ve své firmě - hledají nové zaměstnance. A v neposlední řadě i pro ty, kteří chtějí prodat sami sebe a získat práci svých snů.

**Cíl školení:**

Být aktivní
Aktivita bude komfortní
Budete přesně vědět koho a jak zaujmout
Naučíte se prezentovat sebe, firmu, produkt, pomocí užitků pro potenciálního zákazníka

**Obsah školení:**

O aktivitě - filosofie upřímné aktivity a kouzlo aktivního naslouchání
Aktivita - cílové skupiny, kde je najdu, jak je oslovím, hned je oslovím

Aktivita - můj produkt, vlastnosti versus užitky, pravidlo logické argumentace
O prezentaci užitků - mluvíme krásně o firmě, produktu a sobě
Prezentace - trénink, zpětná vazba, nadšení
Tři činnosti, které obchodníkovi vydělávají peníze - telefonování, schůzkování, sebeřízení
Tah na bránu, úspěch a servis

*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

### 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 managamentu – 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)