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

OBCHODNÍ KOMUNIKACE

Program kurzu

Cíl: Proaktivně a opakovaně dokážu navazovat nové obchodní vztahy, které nekončí prodejem, ale pokračují, poskytují mi reference a propojují mě s novými klienty. Umím a chci využívat různé nástroje pro obchodní komunikaci, nebojím se zvednout telefon nebo napsat vzkaz přes linkedin. Dokážu druhé propojovat mezi sebou.

Osnova kurzu
1. typy obchodní komunikace
2. výhody a nevýhody obchodní komunikace
3. vyjednávání s cílem win-win
4. stále aktivní komunikace
5. správná prezentace užitků, které přinášíme
6. slušné a správné ošetřování námitek
7. seznamování jako přirozená obchodní komunikace
8. nové způsoby komunikace – sociální sítě nemusí být špatně
9. volat nebo psát? A do kdy odpovědět?
10. dopis jako kreativní způsob jak zaujmout
11. reference jako základ pro další obchod – jak na to
12. propojování – nová forma budování obchodního vztahu
13. komunikace s klientem po prodeji – poprodejní 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.

Úroveň kurzu **2 – Střední**

Časová náročnost **6 hodin**

Žádné termíny.

Školit vás budou

Bc. Vondrová Regina


Pod vlastní značkou Aktivní Networking učí firmy i jednotlivce zářit při tvorbě a práci s jejich sítí kontaktů, jednotlivých vztahů, ať už obchodních, na pracovišti nebo při realizaci společenských akcí. Denně telefonuje, domlouvá schůzky, vyřizuji vlastní objednávky, vyjednává - věnuje se obchodu. Spolupracuji s týmem neziskové organizace EduFórum Praha, kde se pořádají večerní networkingová setkání o inovacích ve vzdělávání. Navazování a budování vztahů je pro ni denním chlebem. To, co učí, dělá každý den!