



AldEkon.cz s.r.o.

Prostějovská 34

798 17 Smržice

www.aldekon.cz



STRATEGICKÉ MYŠLENÍ K LEPŠÍMU ŘÍZENÍ

Program kurzu

Tak tohle jsme tady už dlouho neměli! Kromě dlouhodobých vzdělávacích balíčků máme pro vás nově dvoudenní školení s většími rozestupy! Na co se můžete těšit?

Určeno pro:

majitelé a jednatele firem
manažeři firem a podniků
podnikatelé

Cíl školení:

Změnit myšlení účastníků, umět identifikovat a analyzovat klíčového zákazníka. Umět s tímto zákazníkem komunikovat na všech úrovních vlastní firmy. Umět najít a prezentovat jedinečnost bez prázdných frází a proklamací. Naučit se vyjednat dlouhodobě oboustranně výhodné podmínky. Přijmout za svůj aktivní servis zákazníka, jako jediný prostředek k budování dlouhodobé důvěry.

Obsah:

MOJE ZMĚNA

Změna mého myšlení, když nejsem spokojen.
Směřování vlastní energie jiným směrem.

MOJE ANALÝZA

Analýza vašeho typického zákazníka.
Analýza vašeho ideálního, nejlepšího zákazníka.
Proč koupil ten nejlepší?
Kteří jsou klienti, o které nesmíme přijít?

Proč si mám koupit právě od vás?

MOJE STRATEGIE

Strategie udržitelného rozvoje – které zákazníci nechci.
Typy zákazníků a strategie servisu
Strategie vyjednávání se zákazníky. Jak na negativní taktiky.
Moc, informace, čas

MOJE PROCESY

Jak vytvořit vaši odlišnost, jedinečnost v 6 bodech.
Charakteristiky nepřekonatelné výhody.
Co není odlišnost.
Vyjednává se o užítky. Typy klientů a jejich užítky.
Klientská turistika. Dva důvody proč lidé (i klienti) odcházejí.
Malá a velká rozhodnutí.
Prvně se snaž pochopit, potom teprve být pochopen.

MOJE ROZHODNUTÍ

Formulace naší odlišnosti za 3 minuty.
Jak oslovit klienta naší odlišností v praxi – 9 kroků strategie
Staň se orlem!

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.

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](#))

