

Jak prodávat řešení

aneb staňte se mistrem prodejního rozhovoru

Kontext programu

Obchodnické řemeslo je často podceňováno. Do popředí dnes přicházejí různá „softová a hypersoftová“ témata, která mají vytvořit nadšené zaměstnance. Kdy ale budou zaměstnanci nadšení? Když se dobře pobaví na kurzu? NE. Když budou úspěšní. A kdy budou úspěšní? Když budou své práci správně rozumět. Obchodník je profese jako každá jiná, má svá pravidla a zákonitosti. Jen se na ně s odstupem času zapomíná. Tlačí se na výsledky a klíčové faktory úspěchu vyprchávají. Tento program rozvíjí jednu z klíčových dovedností prodejce dnešní doby, aby rozuměl a uměl správně vést rozhovor pro vybudování touhy koupit.

Cíle programu

- Porozumět roli obchodníka v dnešní době.
- Rozumět rozdílu mezi dobrým a špatným prodejem.
- Pochopit rozdíl mezi tím „co“ prodáváme a „proč“ to zákazník kupuje.
- Naučit se postup, jak vybudovat u zákazníka zvědavost a touhu koupit.

Jaká témata v programu naleznete

- Klíčové složky špičkového výkonu obchodníka
- Role obchodníka a faktory úspěchu obchodníka v dnešním vysoce konkurenčním prostředí
- Co znamená dobře prodávat
- Profesionální zjišťování potřeb aneb staňte se nezbytným pro zákazníka
- Akční plán pro přenos do reálného života

Významné přínosy po absolvování programu

- Obchodník změní zaměření z vnímání na sebe (potřebuji prodat) na pečuji o zákazníka (má touhu koupit).
- Účastníci budou rozumět tomu, co to znamená správně prodávat a budou to umět vědomě použít.
- Obchodníci lépe využijí drahý čas na schůzkách u zákazníka, tzn. přinesou více informací a lepší výsledky.
- Na dohody, které na schůzce učiní, se jim bude lépe navazovat s nabídkou či uzavíráním obchodu.

Rozsah, termín, místo konání

- 1 den
- dle kalendáře
- Praha

Pro koho je program určen?

- Pro každého, kdo chce vědomě řídit průběh jednání.
- Pro nováčky v prodeji, aby se naučili správný princip vedení jednání hned v počátku.
- Pro zkušené obchodníky, aby se vytrhli z rutiny a uvědomili si, co již zapomněli a proč se dřou.
- Pro manažery, aby kvalitněji rozuměli technice prodeje a mohli lépe vytěžit čas při práci v terénu.

Organizace

- Před programem se s Vámi spojí vedoucí programu, aby zjistil Vaše priority a očekávání od programu.
- Na Váš email obdržíte pozvánku, kde budou veškeré detaily týkající se organizace i s kontakty na zodpovědné osoby.
- Na místě již budete navedeni personálem nebo navigačními tabulemi.
- Veškeré materiály, psací pomůcky a občerstvení pro Vás bude na místě konání nachystáno.

Náš přístup

- Před programem dostanete veškeré informace k průběhu, obsahu a organizaci programu, prodiskutujeme vaše specifika prodeje a sepíšeme vaše priority.
- Během účasti na programu si vyzkoušíte modelové situace s ostatními účastníky při role plays a aplikujete si naučené na svou osobnost pomocí reflexe a zpětné vazby.
- Následně si vše vyzkoušené sumarizujete do osobního rozvojového plánu s prioritami, co z nově naučeného si přenést do praxe.
- Po programu probíhá follow up telefonní/osobní schůzka s účastníkem a s jeho manažerem. Zde se sdílí kroky a procházejí témata z akčního plánu a domlouvá se postup zavedení do každodenních situací.

Cena

- CZK 8.500,- + DPH

Konzultanti vedoucí rozvojový program

- **Jan Poláček**, Managing Director ELFIUM
- **Petra Vajčnerová**, Partner - Business Development ELFIUM