

Neargumentujte, ale tvořte

Ved'te prodejní jednání tak, abyste předcházeli námitkám

Kontext programu

Když se naučíte základní princip obchodování, jste na dobré cestě jak uspět a dostat se k prodeji. Po zjištění potřeb mnoho obchodníků začne tlačit a argumentovat své myšlenky a produkt. Jak ale prodávat, abyste si zákazníka udrželi i po tom, co mu „naslibujete cokoli“? A bude i po doručení produktu nebo řešení zákazník spokojený? Jak se vyhnout těmto zlovykům, a s klientem se dostat na jednu vlnu, se dozvíte na tomto programu.

Cíle programu

- Naučit se postup, jak navázat na zjištěné potřeby správnou nabídkou.
- Pochopit rozdíl mezi argumentací a prosazováním svého řešení.
- Umět používat správně argumenty, aby na zákazníka fungovaly.
- Získáte návod, jak předcházet námitkám.
- Naučit se využít případné námitky zákazníka ve prospěch obchodu.

Jaká témata v programu naleznete

- Jak propojit fázi analýzy s fází argumentace
- Nástroje obchodníka pro tvorbu správné nabídky
- Řešení námitek
- Jak shrnout dohody před uzavřením prodeje?

Významné přínosy po absolvování programu

- Naučíte se spolupracovat se zákazníkem, místo na něj tlačit.
- Poznáte, jak argumenty využívat cíleně, ne náhodně.
- Pochopíte, že námitky se dají vyřešit a není třeba se jich obávat.
- Dojdete k dohodám, které už bude stačit formálně „zpečetit“.

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 je i po letech praxe může obchodování „bolet“.
- 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 budou na místě konání nachystány.

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