

Cieľ tréningu:

Naučíte sa lepšie porozumieť Vaším zákazníkom, získate tipy ako si vhodne vybrať štýl komunikácie pri obchodných rokovaniach voči rôznym typom Vašich klientov, osvojíte si nové techniky na účinnú starostlivosť o svojich zákazníkov. Nadobudnete zručnosti ako správne odhadnúť klientov podľa ich potrieb a správania sa, získate konkrétne príklady na riadenie vzťahov so zákazníkmi.

Komu je kurz určený:

- Začínajúcim aj skúseným obchodníkom
- Predajcom
- Key account manažérom
- Všetkým, ktorí pri svojej práci prichádzajú do styku so zákazníkmi
- Obchodným reprezentantom

Obsah tréningu:

- Zásady rozvíjania úspešnej obchodnej činnosti
- Hlavné úlohy obchodníka a orientácia na zákazníka
- Znaky úspešného obchodného rozhovoru
- Profesionálne vystupovanie, pozitívna reprezentácia seba a firmy
- Efektívna komunikácia, aktívne počúvanie, spätná väzba
- Argumentácia, presvedčanie, vyjednávanie
- Prvky, ktoré zákazníka ovplyvňujú počas rozhovoru
- Zvládanie námietok, ovplyvňovanie a získavanie súhlasu
- Signály kúpy
- Techniky uzatvorenia predaja

