

Profil úspešného obchodníka



AIO EDUCATION

VZDELÁVACIE A PORADENSKÉ SLUŽBY
OD ROKU 2008

Ciel' tréningu:

Zoznámate sa s vlastnosťami a zručnosťami úspešného obchodníka. Spoznáte možnosti svojho osobnostného rastu v pozícii obchodníka. Spoznáte obchodný cyklus, prínos jednotlivých krokov pre celový úspech obchodu. Naučíte sa aktívne vyhľadávať potenciálnych zákazníkov, získate zručnosti ako zaujať v telefonickom rozhovore a dohodnúť stretnutie. Osvojíte si všetky potrebné kroky ako aktívne osloviť potenciálnych klientov. Získate komplexný pohľad na kľúčové aspekty úspechu v obchode.

Komu je kurz určený:

- Obchodníkom

Obsah intenzívneho 2 dňového tréningu:

- Profil úspešného obchodníka
- Aký som? čo sú moje silné stránky a čo oblasti rozvoja
- Čo ovplyvňuje zákazníka pri kúpe, prečo zákazník nekúpi
- Telefonický kontakt so zákazníkom s cieľom dohodnúť stretnutie
- Ako zaujať v telefonickom rozhovore
- Návrh termínu na stretnutie
- Reakcie na námietky zákazníka v telefonickom rozhovore
- **Aktívne oslovenie potenciálnych zákazníkov**
 - Štandardy telefonovania so zákazníkom
 - Ako reagovať na telefonát klienta
 - Obchodný rozhovor, akvizičné stretnutie
 - Čo je studený kontakt a ako s ním pracovať
 - Fázy obchodného rozhovoru
 - Ako urobiť dobrý dojem s úvode
 - Ako zistiť čo zákazník potrebuje
 - Ako sa správne pýtať
 - Ako urobiť pozitívny na neverbálnej úrovni
 - Ako čítať neverbálne prejavy
- Akčný plán osobného rozvoja

Dĺžka: 2 dni

Časový harmonogram: 9:00 – 16:00

www.aioeducation.sk

sledujte nás tiež na Facebooku, Instagrame a LinkedIn