STRONG SELL

PROGRAM

OFF-LINE

Návod, jak navázat a udržet příjemnou atmosféru při obchodním jednání.
Návod, jak vybudovat vzájemnou důvěru a porozumění.
Typologie zákazníka - např.: jak poznat, že si z nás zákazník "nestřílí".
Rozpoznání emocí zákazníka a jejich využití při obchodním jednání.
Zvládání stresu a návalu práce.
Určení jednotlivých obchodních fází a souvislostí mezi nimi, stanovení postupu, jak jimi hladce a úspěšně projít.
Využití principu cílených otázek ke zjištění, na co zákazník "slyší".
Přesná formulace otázek souvisejících s nabízeným produktem se záměrem motivovat zákazníka ke koupi.

Praktické nacvičování probíraných témat.

14 DNÍ

ON-LINE
KONTROLA POUŽITÍ V PRAXI
ANALÝZA KONKRÉTNÍCH SCHŮZEK

14 DNÍ

1 MĚSÍC

OFF-LINE

Návod, jak připravit poutavou prezentaci.
Technika a příklady zdolávání častých námitek: např.: "...to je příliš drahé...", "...musím se rozmyslet, poradit...", "...ale konkurence".
Pohled na zákazníka jako na partnera, ne jako na protivníka.
Návod, jak se vyhnout tomu, aby se zákazník cítil "převálcován".
Stanovení konkrétních a úspěšných kroků vedoucích k uzavření obchodu.

Praktické nacvičování probíraných témat.

14 DNÍ

ON-LINE
KONTROLA POUŽITÍ V PRAXI
ANALÝZA KONKRÉTNÍCH SCHŮZEK

14 DNÍ

2 MĚSÍC

CO JE ÚSPĚCH A JAK HO DOSÁHNOUT PŘI OBCHODNÍM JEDNÁNÍ

1 MĚSÍC

3 MĚSÍC

MISTROVSKÝ PRODEJ
- pokročilé techniky uzavírání obchodů

1 MĚSÍC

4 MĚSÍC

ON-LINE
KONTROLA POUŽITÍ V PRAXI
ANALÝZA KONKRÉTNÍCH SCHŮZEK

1 MĚSÍC

5 MĚSÍC

VIZUALIZACE ÚSPĚCHU
- analýza obchodů
- trénink
- závěrečná zkouška