

Jak získat zakázku

Tento seminář je pokračováním série úspěšných seminářů z oblasti získávání prodejních dovedností a schopností, které Vám umožní uspět v konkurenčním boji. Seminář je zaměřen na základní principy prodejních dovedností se zvláštním zaměřením na efektivní prezentaci produktu nebo služby.

Cíle

Cílem semináře je naučit se:

- jak efektivně vést obchodní jednání
- jak se na obchodní jednání připravit
- na co si dát pozor při vedení obchodního rozhovoru
- jak prezentovat přednosti Vašeho produktu nebo služby.
- jak umět zvládat námítky a
- jak umět obchod uzavřít.

Určeno

Majitelům, manažerům, obchodníkům, pracovníkům z obchodního sektoru a všem těm, kteří se chtějí v těchto dovednostech zdokonalit.

Obsah

- Fáze prodeje
- Sjednávání schůzky po telefonu
- Vedení prodejního rozhovoru
- Přesvědčivá prezentace produktů a služeb
- Úloha řeči těla při prodeji
- Nekonfliktní zvládnutí námitek
- Uzavření prodeje
- Image prodejce
- Praktické příklady

Seminář je založen na praktických příkladech, součástí jsou případové studie a diskuse.

Harmonogram

Prezence: 8.45 - 9.00

Program: 9.00 – 17.00

www.inorga.eu

Máte zájem o toto školení: volejte 604 729 119,
inorga@inorga.eu