

## **Prodejní dovednosti – umění správně prodávat**

*Vítězství ve světě obchodu je cílem každého skvělého obchodníka. Prodej neznamena manipulovat ostatní, aby si něco koupili. Prodej vyžaduje pokrytí potřeb a vytvoření atmosféry, která dovede zákazníka k rozhodnutí, které je výhodné pro všechny strany. Úspěšný obchodník by měl na prodej nahlížet z pohledu zákazníka. Jen tak si může získat zákaznickou důvěru a budovat kvalitní vztahy. Být úspěšný!*

### **Cíle**

Být osobností prodejce.

Získat dovednosti, které by měl správný prodejce mít a jak na to neustálým tréninkem a zdokonalováním se.

Pomůže Vám vyvarovat se nejčastějších chyb při prodeji.

Získáte podněty - směr při hledání vlastního systému práce se zákazníkem.

Nebýt jen prodejcem, ale naučíte se jak správně prodávat

Jak rozpoznat kupní signály, zaujmout a přesvědčit zákazníka ke koupi.

Zvládnout dovednosti, které by měl správný prodejce mít.

Reagovat efektivně na nabídky

Příklady osvědčených a vyzkoušených postupů pro řešení standardních i méně běžných situací.

**Navíc budete mít možnost si nacvičit, jak se v jednotlivých situacích chovat a jaké prodejní argumenty používat.**

### **Určeno**

Majitelům, manažerům, obchodníkům, pracovníkům klientských center, telemarketingovým pracovníkům, pracovníkům z obchodního sektoru a všem těm, kteří se chtějí v těchto dovednostech zdokonalit a uvědomují si, jak je důležité v podnikání i osobním životě umět se prodat.

### **Obsah**

Osobnostní předpoklady prodejce - motivace, schopnosti a dovednosti

Model prodejního cyklu

Přípravná fáze - znalost produktu - prodej užitku - vyhledávání zákazníka - budování vztahu se zákazníkem

První kontakt se zákazníkem

Sjednání schůzky po telefonu

Příprava na jednání, cíle, taktiky

Vedení prodejního rozhovoru

Zjišťování potřeb zákazníka

Vlastní prezentace produktu nebo služby

Ovlivňování zákazníka

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

## **Harmonogram**

Prezence: 8.45 - 9.00

Program: 9.00 – 17.00