



TRÉNINK PRODEJNÍCH DOVEDNOSTÍ A PÉČE O KLIENTA

pokročilé obchodní techniky
(PROD-0313)

ÚVOD

Jak v dnešní době získat a udržet zákazníka? Jak zefektivnit prodej? Manažeři volají po „upgradu“ a „restartu“ svých obchodníků. Jak jim znovu dodat jiskru? Jak osvěžit jejich prodej? Mohou získat novou chuť do práce, zbavit se skepse, mít lepší výsledky, být kreativní a úspěšně bojovat s konkurencí?

Program vznikl na základě mnohaletých zkušeností autora z oblasti obchodu a prodeje v různých oborech. V praxi rozhodují detaily, které je možno poznat a natrénovat. Je třeba o nich jen vědět. Pro úspěšný prodej potřebujete zvládnout působení vašeho těla, slov i pomůcek. Zde budeme trénovat detaily, které i z průměrných technik udělají výjimečné. Program obsahuje vše, co účastníci jiných kurzů nikdy nedostávali! Emoce a vztahy prodávají.

URČENO

Cílovou skupinou jsou obchodníci alespoň s krátkou praxí v obchodním jednání.

PŘÍNOS PRO ÚČASTNÍKY

- uvědomění si detailů a jejich vlivu na výsledek obchodu
- praxe z detailně trénovaných obchodních jednání
- povědomí o nestandardním působení slov, neverbální komunikace a pomůcek
- hlubší zvládnutí detailů, které absolventi kurzů prodeje a prezentace většinou neznají
- originální a moderní metody prodeje přímo od autora kurzu.

OBSAH

- o Zkrácený přehled o obchodu od oslovení k uzavření obchodu
- o Výjimečně detailní trénink fází obchodního procesu (oslovení, jednání, dokončení zakázky)
- o Krátké prodejní techniky zacílené na „přiblížení se“ klientovi a „odstrčení“ konkurence
- o „Boj“ s konkurencí
- o Dlouhodobá péče o klienta
- o Navázání pevného vztahu na správných hodnotách
- o Udržení zákazníka

Doporučení:

- **Přineste si nahrávku a přepis** Vašeho prodejního rozhovoru
- Oblečení jako ve vašem běžném pracovním dni

METODY A FORMA

2 denní interaktivní kurz, tréninkové metody, komentovaný výklad a skupinová diskuse, mnohakolový trénink s kamerou, následným detailním rozбором a zpětnou vazbou, zábavné tematické hry, samostatná práce s cílem objevit své možnosti a postoje, intervence v případě potřeby.

Programy charakterizuje **důraz na rozpoznatelný posun absolventů.**

Max. 9 účastníků – intenzivní trénink v malé skupině.

REFERENCE

Jaroslav Laur (Sales&Marketing Director, ALD Automotive)

Ing. Jan Korbel pro tým obchodníků a accountů ALD Automotive provedl celodenní trénink pokročilých obchodních dovedností. Trénink byl proveden velmi profesionálně, s maximálním nasazením a byl pro tým ALD Automotive nesporným přínosem.

Na základě našich pozitivních dojmů a zkušeností chceme s panem Korbelem ve školení pokročilých obchodních dovedností dále pokračovat na dlouhodobém základě.

Irena Wolfschützová (Key account manager)

Jan Korbel je vynikající lektor. Měla jsem možnost s ním spolupracovat v rámci obchodního kurzu a jeho několikaleté zkušenosti byly velmi přínosné.

LEKTOR

Ing. Jan Korbel je zkušený obchodník, autor speciálních prodejních technik na základě mezioborových studií, autor několika jedinečných kurzů pro finance, podnikání a obchod, lektor, trenér, kouč a výkonný ředitel konzultantské společnosti v oboru Organisation development.

TERMÍN

21.-22.03.2013 (9,00 – 17,00 hod.)

CENA

7.350,- Kč (8.820,- Kč vč. DPH 20%)

Neplátcí DPH: možnost platby kurzovného bez daně ! V elektronické přihlášce vyberte v kolonce Plátce DPH : NE.

INFORMACE A MÍSTO KONÁNÍ

Školící centrum Vyšehrad, Na Pankráci 30, P 4, metro C – Vyšehrad – Pražského Povstání
Agentura AHA, tel. 241 442 070, fax. 241 442 152, e-mail: aha@agentura-aha.cz