



TECHNIK V ROLI OBCHODNÍKA

PŘIHLÁŠENÍ NA TRÉNINK ON-LINE

<https://www.treninky.cz/trenink/technik-v-rol-i-obchodnika-51>

Ve spolupráci s **ab connectia s.r.o.**



**MAXIMÁLNÍ POČET
ÚČASTNÍKŮ**
12 účastníků



ÚROVEŇ KURZU
Střední



ČASOVÁ NÁROČNOST
8 hod / 1 den

O čem trénink bude

- **Zkušení obchodníci**, znalí produktu, jsou často více **odborníci než prodejci**.
- **Noví obchodníci** se často **orientují na parametry** zboží a služeb.

U obou je výsledkem malá efektivita schůzek a malá prodejnost zboží a služeb na obchodních místech. Jenže, **zisk je tvořen prodejem**. Překvapíme Vás jednoduchým modelem, který zvýší motivaci k prodeji a tím i obchodní výsledky. Speciálně jsme vyvinuli **model CORA**, který je zapamatovatelný, pracuje s logickou strukturou a je **použitelný pro prodej zboží i služeb**, na prodejně i v terénu. Model CORA jsme vyvinuli speciálně pro české a slovenské obchodní firmy a jejich zákazníky.

Co použijete v praxi

Dostanete vlastní návod, jak se chovat ke **klientům**, abyste je **motivovali k nákupu**.

Model **CORA** zavádíme do praxe již 6 let v Čechách a na Slovensku u našich klientů. Daří se nám touto metodou měnit negativní postoje obchodníků na chuť prodávat. Model má čtyři jednoduché kroky, proto se dá krásně použít v praxi a tím **zvýšit Váš obrát**.

Na co se zaměříme

Vytvoříme si skupiny zákazníků a popíšeme jejich potřeby

Ke každé skupině nastavíme konkrétní cíle
Pro každého účastníka připravíme sérii otázek
Shromáždíme všechny možné reakce zákazníků
Ke každé reakci najdeme proti reakci
Nacvičíme praktické situace

Ještě získáte

Model tréninku je úspěšně prozkoušen praxí. 6let se jim řídí obchodníci v přímém prodeji
Individuální přístup lektora
Tréninkové materiály v tištěné podobě
Certifikát o absolvování kurzu
Občerstvení + oběd

Kdo Vás bude trénovat



Ing. Petr Musil

partner společnosti MUSIL a partneři s.r.o., Business consultant

S akčním plánem efektivně a s profitem.

Od roku 1997 působím v oboru pojišťovnictví. Zkušenosti jsem získal jak z přímého prodeje, tak managementu. Z pozice Zemského ředitele, Allianz pojišťovny, jsem odešel do své makléřské firmy na pozici výkonného ředitele. Klienti a účastníci tréninků oceňují mou silnou orientaci na měřitelný výsledek, přímočarost a reálnou zkušenost z obchodu a managementu.

Tréninky, které vedu, jsou tematicky zaměřeny: projekty obchodní strategie, manažerské a obchodní dovednosti, řízení aktivit, finanční poradenství pro privátní a korporátní klienty, výkonnostní koučink, komunikace, konflikty a asertivita, vyjednávání, týmová práce, motivace, péče o klienta.

Výběr z realizovaných projektů pro: Allianz pojišťovna, a.s. Raiffeisen stavební spořitelna, UNIQA pojišťovna a.s., ČSOB Leasing Slovensko, ČSOB Banka Slovensko, KAPITOL pojišťovací a finanční poradenství, a.s.

Trénink připravuje

Kateřina Mendrok

garant tréinku

treninky@treninky.cz

Zajiřuji realizaci tohoto tréinku tak, abyste byli v příjemném prostředí a poslouchali inspirativní téma vedoucí k Vařemu viditelnému zlepření. Věřím, že to je důvod se k nám vracet.



Účastníci tohoto kurzu si koupili také

Škola zvládání odporu a námitek

Situace, které dnes považujete za projev nesouhlasu a nezájmu budete považovat za příležitost k dalšímu jednání!

Umím komunikovat se svými lidmi?

Naučíme Váš, jak efektivně komunikovat - se svým podřízeným, nadřízeným, partnerem, klientem, zákazníkem, protivníkem i pracovním týmem.