CENA NENÍ ARGUMENT

PŘIHLÁŠENÍ NA TRÉNINK ON-LINE
https://www.treninky.cz/trenink/cena-neni-argument-108

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

Obchodník přejde k vyjednávání o ceně proto, že se zahledí do produktu a ne do zákazníka. Současně i zkušenost zákazníků, společně s tlakem konkurence, vede často k situacím, kdy obchodní vyjednávání sklouzne jen k jednání o ceně.
Nejenže to devalvuje obsah nabídky, nýbrž klient často po nákupu není spokojen. Nemůže být, vždyť jsme jej nechali vyjednávat jen o ceně a sami jsme jej v tom ještě utvrdili.

Cena je komponenta obchodního jednání, nikoliv jeho cíl. Aby tomu tak bylo, potřebuje obchodník mít návod k obsluze klienta. Když už jednání o ceně vede jen k jejímu snížení, umí se obchodník vrátit k podstatě prodeje, a to je užitek z nákupu služby.

Co použijete v praxi

Jelikož je obsah postaven na situacích z praxe, odnesou si účastníci postupy, které následující den mohou použít. Současně však budou znát návod, jak situace, které nebyly na tréninku realizovány, budou moci zvládat.

Účastníci zvládnou nejprve práci s užitky, které nabízená služba přináší. Budou umět parametry nabídky otočit do konkrétních praktických užitků pro potřeby konkrétního klienta. Naučí se argumentovat tak, aby kupující vnímal, proč má koupit. Užitky budou umět obhajovat několika technikami: naučí se prodávat příběhem, příkladem, porovnáním apod. Natrénují situace, jak odvrátit zákazníka, aby se soustředil na cenu.

Na co se zaměříme

Co nabízím a jaké to má přínosy pro klienty

Jak naformulovat užitky pro konkrétního klienta

Jakými metodami mohu prezentovat nabídku, abych se vyhnul ceně

Nejnebezpečnější situace cenového vyjednávání. Jak v nich uplatnit naučené metody

Jak odvracet odpor klienta k prezentované ceně

Zakotvení metod necenového obchodního vyjednávání

Ještě získáte

Účastníci získají techniky obchodní komunikace, popíšou situace z praxe a naučí se, jak odvrátit zákazníka, aby se soustředil jen na cenu

Materiály v tištěné podobě

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.