PRODEJ PODLE CÍLOVÝCH SKUPIN

PŘIHLÁŠENÍ NA TRÉNINK ON-LINE
https://www.treninky.cz/trenink/prodej-podle-cilovych-skupin-33

MAXIMÁLNÍ POČET ÚČASTNÍKŮ
12 účastníků

ÚROVEŇ KURZU
Střední

ČASOVÁ NÁROČNOST
8 hod / 1 den

O čem trénink bude

Každý zákazník či klient má jiné potřeby, požadavky, touhy. Trénink je určen nejen obchodníkům, ale všem, kteří potřebují:

- **získat nové klienty,**
- **efektivně pracovat se stávajícími klienty.**

Budete umět efektivně pracovat s vašimi cílovými skupinami klientů a zákazníků. Dokážete je najít, oslovit, nabídnout a prodat službu nebo produkt. Poznáte jejich **námitky** – připravíte si účinné argumenty. Dokážete obsloužit stávající i nové klienty - tak, že **každý bude ziskový.**

Co použijete v praxi

- Dokážete najít a vybrat **vhodné klienty** a zákazníky.
- Připravit si **argumenty** a oslovit vybranou skupinu s cílem prodat.
- Dokážete řídit prodejní akce, které vedou ke **zvýšení prodejního výkonu**.

Trénink vede „profiobchodník", který má 20letou praxi v přímém prodeji. Informace, které získáte, hned použijete ve své obchodní praxi. Vhledem k nízkému počtu účastníků, budou na tréninku rozebírány **individuální potřeby** každého z nich.

Na co se zaměříme

Zdroje obchodu, cílové skupiny - práce s nimi

Prodejní akce zaměřené na cílové skupiny

Aktivní oslovení dle cílových skupin

Argumentace, zvládání námitek

Základy aktivního telefonování

Sestavení Business plánu obchodníka

Ještě získáte

Naučíte se hovořit jazykem klientů

Tréninkové materiály v tištěné podobě

Certifikát o absolvování kurzu

Kdo Vás bude trénovat

Gerhard Mendrok, MBA

Jednatel společnosti ab connectia, senior consultant, obchodník

Když spojíme lidský um a pracovní nasazení, pak výsledem může být jedině růst

Vedu programy dílem rozvojově, částečně projektově a hodně výkonnostně. Je to směs selského rozumu a zkušeností svých i jiných. To vše smícháno se základní teorií. Proto jsou dovednosti a znalosti z mých programů vždy ihned použitelné v praxi. Mám na zřeteli vždy Váš konkrétní užitek. Vaším přínosem i mým cílem je tedy měřitelný posun vpřed. Snad proto mám věrné klienty. Budu rad, když to budete i Vy.
Realizace projektů pro: ČSOB Leasing a.s., ČSOB Pojišťovna a.s,Československá obchodná banka a.s., UNIQA pojišťovna a.s., Tatra banka a.s., Allianz Slovenská poišťovna, a.s., Česká pojišťovna a.s., Raiffeisen stavební spořitelna, J&T BANKA a.s., Unimarco a.s., AXA pojišťovna, CAPITOL akciová spoločnosť, Kapitol finanční poradenství a.s., ASA, Modrá Pyramida stavební spořitelna, Generali Slovensko, UNION poisťovňa, IZOLAS - Saint Gobain, Kooperativa pojišťovna, a.s., Vienna Inshurance Group

Trénink připravuje

Kateřina Mendrok

garant tréninku

treninky@treninky.cz

Zajišťuji realizaci tohoto tréninku tak, abyste byli v příjemném prostředí a poslouchali inspirativní téma vedoucí k Vašemu viditelnému zlepšení. Věřím, že to je důvod se k nám vracet.

Účastníci tohoto kurzu si koupili také

Profiobchodník

Výsledek tréninku: zvýšit příjem obchodníka i zisk společnosti.

Technik v roli obchodníka

Zisk je tvořen prodejem zboží a služeb. Získáte vlastní návod, jak se chovat ke klientům, abyste je motivovali k nákupu.