



## 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](mailto: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.