

MILOŠ TOMAN
TED BEARN CONSULTING



AKTIVNÍ PRODEJ V B2B

JAK FIREMNÍM ZÁKAZNÍKŮM PRODÁVAT VÍCE

JAK PRODÁVAT MODERNĚ

Staré metody, které se dosud hojně učí, nefungují. Jsou v podstatě jen obdobou cestáků, kteří obcházeli vesnice s vysavači. V dnešní době závisí obchodní úspěch z větší části na znalostech toho, jak zákazníci myslí a jak se rozhodují.

Toto školení tedy vybaví obchodníky znalostmi, jak zaujmout zákazníky, provede je celým jednáním a vytvořením nabídky a naučí, jak obchod nakonec úspěšně uzavřít. Ukáže jim, jak důležitou roli hraje lidský faktor. Jeho ovládnutí dá vašim obchodníkům klíč k obchodnímu úspěchu.

Toto školení jsem postavil na svých více jak 30letých zkušenostech a poznatcích behaviorálních věd. Výsledkem jsou návody, které jinde nezískáte.

Důsledná aplikace dovedností získaných v tomto školení vám může přinést až 30% navýšení úspěšnosti prodeje.

Miloš Toman, autor knihy Intuitivní marketing prodává a řady dalších.

PROGRAM

Aktivní prodej v 21. století

Starý přístup používá argumenty a čísla. My se podíváme do zákaznickovy mysli, abychom zjistili, jak na něj maximálně zapůsobit.

- jak používat moderní poznatky o ovlivňování
- jak zákazníci myslí a jak se rozhodují
- jaký máte potenciál a jak ho využít

Co prodáváte

Starý přístup říká, že prodáváte produkt nebo službu. Já vás naučím prodávat zákazníkovi jeho přání a potřeby.

- pohled obchodníka versus pohled zákazníka
- je rozdíl, co zákazník chce a co skutečně potřebuje
- V B2B máte vždy dva zákazníky s různými potřebami

Jak oslovit zákazníka

Dosavadní oslovení zdůrazňují přednosti produktu a vaší firmy. Jsou jen málo úspěšné. Proto si ukážeme jiný způsob, který funguje a je ověřený praxí.

- proč zákazníci neposlouchají a jak to změnit
- kdo je nejdůležitější
- spolehlivé schéma oslovení

Principy úspěšného obchodního jednání

Dříve bylo obchodní jednání považováno za prezentaci produktu. My se na něj podíváme jako na významný nástroj k přesvědčení zákazníka.

- Caesarova metoda a její aplikace u zákazníka
- opomíjená dovednost: jak a proč si naladit zákazníka
- jak režírovat obchodní jednání, aby probíhalo podle vašeho záměru

Působivá nabídka

Starý přístup říká, že na nabídce je nejdůležitější cena. Já vám však ukážu, jak ji upravit tak, aby důležitější byly jiné parametry.

- jak vytvořit zajímavou nabídku
- odvedte pozornost od ceny
- vytvořte most k projednání vaší nabídky

Jak vyjednat, co potřebujete

Zastaralý postup dělá z cenového vyjednávání střed obchodu. Ukážu vám ale, že ho můžete změkčit a hladce v něm dosáhnout svého.

- příprava na vyjednávání
- jak změkčit cenové vyjednávání
- obrana proti trikům

Prodejem nic nekončí

Současný přístup považuje objednávku nebo uzavření smlouvy za konec obchodního případu. My si ale ukážeme, že to je krátkozraký přístup a navyšuje vám náklady.

- věrný zákazník = 10x nižší náklady
- jak nastavit poprodejní komunikaci
- jak udržovat a posilovat loajalitu zákazníků

ŠKOLENÍ NA MÍRU

Školení provádím po důkladném seznámení s podmínkami firmy, produkty a zákazníky. Je tedy vždy připraveno podle vašich potřeb.

KONTAKTUJTE MĚ

Chcete zvýšit prodej a snížit náklady na něj? Vyškolím vaše obchodníky v Aktivním prodeji. Kontaktujte mě a domluvíme si podrobnosti.

Miloš Toman

Ted Bearn Consulting

Tel.: +420 604 157 752

info@tedbearn.cz

<https://tedbearn.cz/skoleni/>