

Prodejní dovednosti

Tento program je určený pro obchodní zástupce/reprezentanty a pracovníky podpory prodeje všech zaměření, začínající i zkušené. Prověří, doplní a vylepší Vaše prodejní dovednosti a znalosti a umožní Vám porovnat a procvičit Vaše schopnosti. Program obsahuje reálné modelové situace z praxe a diagnostické testy pro poznání své vlastní osobnosti. Program je sestaven tak, abyste získané informace mohli efektivně zavést do praxe a zlepšit tak své výsledky. Program patří k základnímu vybavení obchodních zástupců/reprezentantů a pracovníků podpory prodeje.

Cíle programu

- Naučit se prodávat a ovlivňovat zákazníky během prodejního jednání.
- Porozumět celému prodejnímu procesu, jednotlivým faktorům úspěchu při prodeji.
- Naučit se klíčové činnosti prodejního procesu.
- Naučit se prodávat novým i stávajícím zákazníkům.
- Naučit se prodávat nové produkty i zajistit křížový prodej (Cross Selling).
- Zajistit plánovaný obrat a zisk prostřednictvím obchodních zástupců/reprezentantů.

Účastníci programu

- Obchodní zástupci / reprezentanti
- Podpora prodeje

Rozsah programu

- 2 x 2 dny

Proč se tohoto programu zúčastnit?

- Vaši obchodní zástupci budou profesionálně připraveni na všechny významné prodejní situace u zákazníků.
- Zvýší se jejich úspěšnost při zajištění obratu i zisku v prodeji.
- Zvýší se jejich účinnost při získávání nových zákazníků.
- Vytvoří si základ pro další rozvoj (práce s klíčovými zákazníky, apod.).

Organizace a struktura programu

Struktura programu

1. část

- Role obchodního zástupce
- Efektivní komunikace
- Fáze prodejního jednání
- Vytváření kontaktů se zákazníky
- Analýza a vytváření potřeb zákazníka
- Efektivní argumentace
- Uzavření obchodu
- Příprava na prodejní jednání

2. část

- Výměna zkušeností po 1. části programu
- Nákupní a prodejní psychologie
- Cenová jednání
- Překonávání námitek
- Telefonické domlouvání návštěv
- Práce s prodejními pomůckami
- Individuální plán implementace

Organizace programu

Název	Termín	Místo konání
Prodejní dovednosti - 1.část	07.-08.02.2017	Akademie Velké Bílovice
Prodejní dovednosti - 2.část	16.-17.05.2017	Akademie Velké Bílovice
Prodejní dovednosti - 1.část	06.-07.06.2017	Akademie Velké Bílovice
Prodejní dovednosti - 2.část	05.-06.09.2017	Akademie Velké Bílovice
Prodejní dovednosti - 1.část	19.-20.09.2017	Akademie Velké Bílovice
Prodejní dovednosti - 2. část	14.-15.11.2017	Akademie Velké Bílovice