

Taktika při prodeji B2B

Faktory, které ovlivňují úspěch jsou stejné ve sportu i v prodeji. S tím rozdílem, že v obchodě nejsou žádné medaile za druhé a třetí místo. Faktory, které jsou v prodeji pro úspěch klíčové jsou produktové znalosti, technika prodeje, psychologie prodeje a vhodně zvolený postup u zákazníka – taktika. Taktika se při prodeji používá zcela běžně. Někdo je v jednání obratnější, jiný méně. A zakázku většinou získá pouze ten nejlepší obchodník, který je i výborný taktik.

Tento program je určený pro obchodníky a manažery, kteří mají zájem se zdokonalit v této dovednosti. Prohloubíte a zlepšíte své taktické dovednosti v oblasti vytváření vztahů a vazeb, prezentování nabídek i při výběrových řízeních, naučíte se v praxi rozpoznávat taktiky a vyjednávat tak, abyste zdárně uzavřeli více obchodů. Program obsahuje reálné a konkrétní situace z obchodu, kde si definujete způsob a taktické postupy pro dosažení Vašeho cíle.

Cíle programu

- Seznámit se s taktikami prodeje.
- Vytvořit a naplánovat vhodnou taktiku při vedení obchodního případu.
- Umět taktiku realizovat a pružně přizpůsobit situaci u zákazníka.
- Poznat a eliminovat taktiku konkurence.
- Zvýšit úspěšnost uzavírání obchodů.

Účastníci programu

- Obchodní reprezentanti prodávající B2C /jejich obchodní případ má několik fází – příležitost, nabídka, smlouva/.
- Obchodní zástupci prodávající B2B.
- Manažeri prodeje, kteří chtějí rozvíjet svůj tým.

Rozsah programu

- 2 dny

Proč se tohoto programu zúčastnit

- Naučíte se jinak a lépe přemýšlet o obchodním případě mimo intence obchodního jednání.
- Lépe vytežíte čas na prodejním jednání. Zároveň si lépe stanovíte cíle i osobu za kterou na jednání jdete.
- Naučíte se osvědčené postupy vedení obchodního případu ověřené mnohaletou praxí, kterou vyžívají ti nejúspěšnější.
- Zrevidujete si své vlastní obchodní případy, vylepšíte si postupy přímo na místě se zpětnou vazbou od odborníka uděláte si konkrétní plán na své zákazníky.

Organizace a struktura programu

Struktura programu

1. den

- Lanchesterova strategie při prodeji.
- Jak vyhrát výběrové řízení.
- 3P analýza.
- Produktová a kontaktní taktika.
- Jak vytvářet vazby, vztahy a sítě.
- Jak vytvářet potřebu.

2. den

- Jak takticky nastavit a prezentovat nabídku.
- Jak eliminovat konkurenční taktiky.
- Jak takticky pracovat s cenou.
- Jak takticky postupovat při vyjednávání.
- Jak pracovat se špinavými taktikami nákupu.

Organizace programu

Název

Termín

Místo konání

Taktika při prodeji B2B

25.-26.04.2017

Hotel Vista Brno