



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. Vzhledem 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 výsledkem může být jediné
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 pojišťovna, a.s., Česká pojišťovna a.s., Raiffeisen stavební spořitelna, J&T BANKA a.s., Unimarco a.s., AXA pojišťovna, CAPITOL akciová spoločnosť, Kapitól 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

Zajiřtujeme realizaci tohoto tréninku 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

Profiobchodník

Výsledek tréninku: zvýřit 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.