



www.e-lektor.sk

# OBCHODNÍCKE A PREDAJNÉ ZRUČNOSTI



+421 917 214 644



ziska@e-lektor.sk

**Popis:** Školenie je zamerané na nácvik verbálnych a neverbálnych techník budovania obchodných vzťahov. Vysvetľuje princípy úspešnej komunikácie počas obchodných stretnutí a tvorby pozitívnej odozvy. Pripraví obchodníka na komunikáciu, ktorá otvára cestu k zákazníkovmu záujmu a motivácii.

**Čo získate:** Získate schopnosť definovať hodnoty a potreby klienta a zručnosti vo vyvolávaní jeho pozitívnej odozvy. Naučíte sa využiť verbálne a neverbálne techniky vyvolávania pozitívnych dojmov a definície skutočných potrieb pre úspešné obchodné vzťahy.

**Obsah:** - Dojem: prvý, alebo posledný?

- Verbálne a neverbálne princípy tvorby pozitívneho prvého dojmu
- „Rozcvičenie“ partnera a kalibrácia jeho prejavov
- Vyvolanie pozitívnej spätnej väzby:
  - mirroring
  - pacing a leading
- Verbálne techniky úspešných rozhovorov:
  - zisťovanie potrieb zákazníka: aktívne počúvanie
  - modelovanie potrieb zákazníka: technika SPIN
  - zvládanie námietok zákazníka: technika PRICE
- Ukončenie obchodného stretnutia
- Praktické cvičenia zručností
- Modelové situácie z praxe účastníkov

**Trvanie:** 14 hodín (60 min.)

## INFORMÁCIE PRE ZÁUJEMCOV:

**Miesto konania:** dohodou, celá SR

**Prihlasovanie a termíny:** info na +421 917 214 644

**Počet miest na kurze:** 6 - 12 účastníkov

**Ubytovanie a strava:** k dispozícii v mieste konania kurzu

**Cena kurzu:** 219,- EUR (bez DPH)

