



# TRÉNING PREDAJNÝCH ZRUČNOSTÍ



+421 917 214 644



ziska@e-lektor.sk

**Popis:** Školenie podáva účinné nástroje pre plánovanie a riadenie vzťahov so zákazníkmi. Objasňuje dôležitosť stanovenia správnych cieľov a celkovej prípravy na jadro obchodníckej práce: obchodný kontakt a rozhovor. Cieľom školenia je však predovšetkým vysvetliť a nacvičiť praktické postupy vedenia telefonátov a osobných rozhovorov s cieľom upútať zákazníka na základe budovanej dôvery a zisťovania potrieb.

**Čo získate:** Účastníci tréningu získajú ucelený prehľad o formálnej, ale aj obsahovej stránke obchodných rozhovorov. Zistia čo je dôležité v konkrétnej etape obchodného rozhovoru a porozumejú princípom rozhodovania sa zákazníka. Naučia a natrénujú si komunikačné postupy vedenia obchodných rozhovorov a získajú praktické zručnosti v zvládaní kritických situácií, ktoré počas obchodných rozhovorov môžu nastať.

**Z obsahu:** - Tvorba obchodného vzťahu

- Prvý kontakt so zákazníkom
- Príprava na rozhovor (poznámky, námietky)
- Oslovenie a vytvorenie pozitívnej odozvy
- Anatómia obchodného stretnutia
- Modelovanie prvého dojmu
- Zahájenie rozhovoru – verbálne techniky
- Budovanie pozitívnej odozvy
- Nástroje motivácie zákazníka
- Zvládanie námietok
- Kritické situácie (asertívne techniky)
- Uzatvorenie obchodného rozhovoru
- Nástroje budovania dôvery

**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)