

Obchodní dovednosti

Jak pracovat s potřebami zákazníka?

Naučíte se efektivně vést obchodní rozhovor nebo připravit a strukturovat obchodní jednání



Obsah kurzu:

- Přípravná fáze obchodního jednání (stanovení cílů, strategie)
- Vedení obchodního rozhovoru (techniky ovlivňování zákazníka, motivace zákazníka)
- Vyjednávání v obtížných situacích
- Prodejní proces, fáze prodeje
- Psychologie prodeje
- Typologie zákazníků
- Techniky jak zákazníka lépe pochopit
- Verbální a neverbální komunikace v obchodním jednání
- Umění navodit vztah důvěry při jednání se zákazníkem
- Znalost produktů – význam dokonalé znalosti a prezentace produktů na efektivitu prodeje
- Uzavření obchodu
- Včasné řešení stížnosti a vliv na věrnost zákazníka

Rozsah: 16 hodin, 2 dny výuky

Určeno: všem, kdo chtějí eliminovat chyby při jednáních a dosahovat efektivně výsledku

**Termíny a ceny
(načtete QR)**

