

# Obchodný rozhovor



# AIO EDUCATION

VZDELÁVACIE A PORADENSKÉ SLUŽBY  
OD ROKU 2008

## Cieľ tréningu:

Zdokonalíte sa komunikácii pri rokovaniach s obchodnými partnermi, získate zručnosti účinného vedenia obchodného rozhovoru. Oboznámite sa s jednotlivými typmi námietok a naučíte sa s nimi pracovať. Pripravíte si Swot analýzu Vašej firmy, produktu a konkurencie. Naučíte sa pracovať s argumentáciou pre jednotlivé typy zákazníkov. Získate zručnosti ako zvládať konfliktných klientov a ako si udržať stálych zákazníkov.

## Komu je kurz určený:

- Obchodníkom

## Obsah intenzívneho 2 dňového tréningu:

- Fázy obchodného rozhovoru
- Čo sú to námietky
- Čo znamenajú námietky v obchodnom rozhovore
- Aké máme typy námietok
- Ako na námietky reagovať
- Swot analýza firmy, produktu a konkurencie
- Vytvorenie katalógu námietok a argumentov
- Typológia zákazníkov a ako s ňou pracovať
- Ako presvedčiť zákazníka a ako pracovať s argumentáciou
- Argumentácia pre jednotlivé typy zákazníkov
- Predaj po predaji

**Dĺžka:** 2 dni

**Časový harmonogram:** 9:00 – 16:00

[www.aioeducation.sk](http://www.aioeducation.sk)

sledujte nás tiež na Facebooku, Instagrame a LinkedIn