

1-DŇOVÝ PRAKTICKÝ TRÉNING

PREDAJNÉ ZRUČNOSTI

Prvý dojem • potreby • argumentácia • lojalita



Kurz rozvíja istotu predajcu v kontakte so zákazníkom a pomáha premeniť každodennú komunikáciu na profesionálny predajný rozhovor. Naučíte sa lepšie rozpoznávať potreby, argumentovať hodnotou a budovať dôveru.

Praktické modelové situácie, videonahrávka a spätná väzba vám pomôžu preniesť nové postupy priamo do predajnej praxe.

DĹŽKA

1 deň

FORMA

online alebo prezenčne

ČAS

9:00 - 16:00

ČO VÁM KURZ PRINESIE

**Vyššia istota pri predaji****Lepšie pochopenie zákazníka****Viac spokojných a lojálnych klientov****KOMU JE KURZ URČENÝ**

Predajcovia prvého kontaktu • pracovníci kamenných predajní • všetci, ktorí komunikujú so zákazníkmi

Predajné zručnosti

02

OBSAH INTENZÍVNEHO JEDNODŇOVÉHO TRÉNINGU

PRAKTICKÝ TRÉNING • MODELOVÉ SITUÁCIE • SPÄTNÁ VÄZBA

PRVÝ DOJEM A ZÁKAZNÍK

- Čo vytvára pozitívny dojem o predajni
- Čo ovplyvňuje zákazníka pri kúpe
- Úloha ceny pri rozhodovaní zákazníka

POTREBY A ARGUMENTÁCIA

- Mapovanie potrieb a správne otázky
- Argumentácia úžitkom a hodnotou
- Reakcie na námietky a odmietnutie

KONTAKT A KOMUNIKÁCIA

- Štandardy prvého kontaktu
- Neverbálna komunikácia predajcu
- Čítanie neverbálnej komunikácie zákazníka

LOJALITA A PRAX

- Sťažnosti a reklamácie
- Prekonávanie negatívnych predajných návykov
- Budovanie verných zákazníkov
- Role-play, videonahrávka a spätná väzba



INTERAKTÍVNE A PRAKTICKY

Prípadové štúdie • modelové situácie • podrobná spätná väzba • max. 12 prezenčne / 10 online