



*Název:*

## **PRODEJNÍ DOVEDNOSTI**

*Komu je program určen:* Pracovníkům obchodního oddělení a obchodním zástupcům, kteří jsou v přímém kontaktu s klienty a v praxi realizují obchodní strategii firmy.

*Co získáte:* Dozvíte se více o sobě a svých prodejních dovednostech i jak je zlepšit. Naučíte se lépe komunikovat se zákazníkem a chápat jeho potřeby. Naučíte se používat různé prodejní strategie dle typu situace a zákazníka. Naučíte se jak správně prezentovat svůj produkt a vhodně argumentovat. Naučíte se překonávat námitky zákazníka a jak dospět k uzavření obchodu.

*Obsah programu:* Osobnost prodejce, jeho vazba na image a kulturu firmy. Prodejní strategie dle situací a typů zákazníků. Komunikace se zákazníkem, verbální, neverbální, včetně aktivního naslouchání. Zvládání konfliktů, základy asertivity a prodejní psychologie. Fáze prodejního rozhovoru a jeho kritická místa

- příprava,
- informace o zákazníkovi,
- získávání informací,
- správná prezentace produktu,
- zásady správné argumentace,
- překonávání námitek,
- uzavření prodeje.

Orientace na dlouhodobý vztah.  
Vlastní hodnocení jednání jako krok ke zvýšení prodeje.

*Lektor:* Ing. Pavel Prokop, zkušený lektor a konzultant managementu, Prezident Asociace trenérů a konzultantů managementu

*Datum a místo konání:* 1 den, 8:00 – 16:00, místo konání a termín dohodou

*Garant semináře:* Mgr. Marie Křimská, tel.: 597 577 414, email: [mkrimska@hmpartners.cz](mailto:mkrimska@hmpartners.cz)