



Školení Aktivního prodeje B2B

## Proč Aktivní prodej

Dlouhou dobu byla a stále ještě je považována za hlavní faktor prodeje cena. Obchodníci se učí tvrdě vyjednávat, a přesto nemají odpovídající výsledky. Pohybují se totiž po povrchu a chybí jim znalosti, jak zákazníci skutečně myslí a jak se rozhodují, a tedy i odpovídající nástroje.

Starý svět prodeje je závislý na produktech a cenách. Nový svět používá znalosti o fungování mysli.

**Přichází čas pro nový způsob prodeje.** Když se řekne aktivní prodej, většina lidí si představí prodejce, kterým se pusa nezastaví. Ano, i to patří do Aktivního prodeje. Ale není to všechno. Jsou zde další významné složky:

- instinktivní a emoční nástroje
- motivace zákazníka
- komplexní komunikace

Dosud se informace o jednotlivých oblastech získávaly obtížně. Jednak jsou rozptýleny, jednak se některými z nich, zejména instinkty v prodeji a marketingu, nikdo do hloubky nezabývá. A chybí i komplexní pohled na jejich využití.

Dobrou zprávou je, že je to minulostí. Na základě více jak 25 let zkušeností a získávání znalostí z těchto oblastí, jsem připravil seminář Aktivního prodeje.

## O čem je školení

Účastníci se na semináři mimo jiné dozvědí a naučí se:

- jak použít Caesarovu metodu
- proč dobrý prodejce působí jako lékař
- jak funguje stádní a zrcadlový efekt
- jak využít pravidlo reciprocity
- jak využít potřeba uznání...

a získají informace o praktickém využití těchto nástrojů:

### **Smyslové působení**

- působení na jednotlivé smysly (zrak, sluch, čich, chuť, hmat)

- propojení smyslů s prodejem
- kombinace s cílem dosažení až 80 % zapamatování a ovlivnění

## **Působení na instinkty**

- obranné instinkty
- stádní efekt
- zrcadlový efekt
- pravidlo reciprocity
- fungování dopaminu

## **Působení na emoce**

- potřeba sounáležitosti
- potřeba uznání
- potřeba seberealizace

## Aktivní komunikace

- komunikace při prodeji a po prodeji
- elektronická komunikace
- web a newsletter

## Přínosy

Zavedení Aktivního prodeje přináší významné zvýšení úspěšnosti prodeje. I když to je u každého jinak, přesto lze očekávat znatelné navýšení prodejů a tržeb. Školení Aktivního prodeje se tedy v každém případě vyplatí.

Vzhledem ke svým zkušenostem v prodeji, kdy se prodejem zabývám už více jak 30 let, mohu jednoznačně říct, že s Aktivním prodejem se dosahuje lepších výsledků. Opakovaně jsem vítězil nad konkurencí s lepšími cenami a udržoval jsem se zákazníky dlouhodobé vztahy. Ostatně není třeba mluvit v minulém čase, funguje mi to dodnes.

## Pro koho je seminář

Seminář Aktivního prodeje je určen firmám fungujícím v B2B oblasti. Pokud jste samostatní podnikatelé a chcete se zúčastnit jako jedna osoba, domluvte se s dalšími na společném semináři.

## Jaká je cena

Máte na výběr ze dvou možností:

### Professional

Dvoudenní intenzivní školení Aktivního prodeje spojené s tréninkem (cca 2 x 6 hodin).

Cena: 80.000 Kč + DPH (3.200 €)

### Basic

Jednodenní školení Aktivního prodeje (cca 6 hodin)

**Akční cena do konce roku:** 32.000 Kč + DPH (1.300 €)

## Napište si o konkrétní nabídku

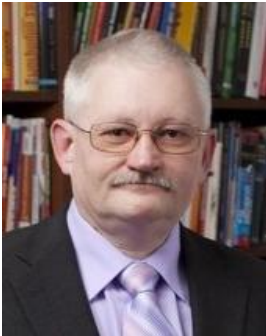
Pošlete nezávaznou poptávku a připravíme vám nabídku podle vašich potřeb.

kontaktujte mě na stránce [Školení Miloše Tomana](#)

napište na e-mail [info@intuitivnimarketing.cz](mailto:info@intuitivnimarketing.cz)

nebo volejte + 420 604 157 752

## O mně – kdo pro vás připravil toto školení



Jmenuji se Miloš Toman a už více jak 25 let se věnuji podpoře malého a středního podnikání a hledání cest ke zvýšení prosperity podnikatelů.

Tak vznikla koncepce *intuitivního marketingu*, založená především na vztazích se zákazníky, loajalitě a způsobu, jak se odlišit od konkurence, zejména té velké.

Nástroje, které jsem objevil a vyzkoušel jsem nejdříve popsal ve dvou knihách: *Intuitivní marketing* (v roce 2016 vyšlo třetí aktualizované vydání) a *Intuitivní reklama*, vydaných nakladatelstvím Management Press. Pak také [v dalších](#)

[knihách](#).

Intuitivní marketing je jedinou českou koncepcí, o níž se učí na vysokých školách a je uváděna v odborných publikacích jako jeden z marketingových směrů. Především však slouží veřejnosti, podnikání.

Přednáším jako lektor v kurzech marketingu, obchodních dovedností, reklamy a managementu, a to jak v České republice, tak ve Slovenské republice. Poskytuji poradenství a školení zejména na téma aktivního prodeje.

Moje biografie je zařazena v prestižní encyklopedii Who is...(v České republice).