



Školení Aktivního prodeje B2C

Proč Aktivní prodej

V roce 2004 byl podíl zboží prodávaného v akcích 25 %. Dnes je to přes 60 procent. Starý způsob prodeje, založený především na cenách, se vyčerpává. Cestu, jak se dostat z promoční pasti a přitom zvýšit prodej a tržby, ukazuje seminář Aktivní prodej.

Starý způsob prodeje je založen na produktech a cenách. Už to nefunguje.

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

- smyslový marketing
- instinktivní a emoční marketing
- komplexní komunikace

Dosud se informace o jednotlivých oblastech získávaly obtížně. Jednak jsou rozptýleny, jednak se některými z nich, zejména instinktivním marketingem, 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 školení Aktivního prodeje.

O čem je školení

Účastníci se na školení mimo jiné dozvědí a naučí se:

- jak v prodejně působit na všechny smysly
- jak fungují obranné instinkty, stádní efekt a zrcadlový efekt
- jak využít pravidlo reciprocity
- jak působit na potřebu sounáležitosti
- jak využít potřeba uznání...

a získají informace o využití těchto nástrojů:

Působení na smysly

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

- propojení smyslů s prodejem
- úprava interiérů, smyslový soulad

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 v místě prodeje
- 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.

Vycházím z vlastních zkušeností, kdy jsem provozoval řadu obchodů a k nástrojům Aktivního prodeje se propracovával jak vzděláváním, tak praxí. Stejně tak mohu stavět na pozitivních zkušenostech firem, které už nástroje Aktivního prodeje používají.

Pro koho je školení

Školení Aktivního prodeje je určen firmám, organizacím a obchodním aliancím fungujícím v B2C oblasti. Pokud jste samostatní podnikatelé a chcete se zúčastnit jako jedna osoba, domluvte se s dalšími na společném semináři. Jestliže jste členem nějaké aliance nebo družstva, požádejte vedení, ať tento seminář pro vás a další zajistí.

Jaká je cena

Máte na výběr ze dvou možností:

Professional

Dvoudenní intenzivní školení Aktivního prodeje spojené s praktickými ukázkami návrhy řešení na vybrané prodejně (cca 2 x 6 hodin).

Cena: 80.000 Kč + DPH (3.200 €)

Basic

Jednodenní školení Aktivního prodeje (cca 6 hodin)

Napište si o konkrétní nabídku

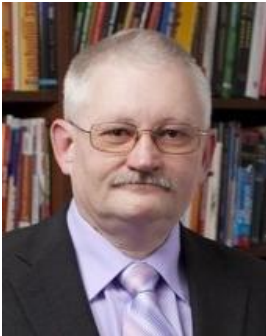
Pošlete nezávaznou poptávku a připravíme vám nabídku podle vašich potřeb.

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

napište na e-mail info@intuitivnimarketing.cz

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).