

# Efektivní prodejna

STILLE WATER SLT	R19.99
APPLES G/SMITH	R12.99
AGUELLE 1 SLT	R7.99
CABBAGE 1 SLT	R7.99
RISK & FARMASIOB	R15.99
LEMONADE 6x200ML	R29.99
COCA COLA 6x330ML	R40.99
COCA COLA 6x330ML	R37.99
COCA COLA 6x330ML	R109.99
COCA COLA 6x330ML	R109.99
COCA COLA 6x330ML	R54.99
COCA COLA 6x330ML	R14.99
GRN BERN 350G PP	R45.89
PNUT BUTTER 800G	R45.89
PNUT BUTTER 800G	R34.99
HR SUT SOFT 400G	R21.99
KLEENEX 180S	R28.99
SLICED RUSK	R14.99
SARDINES 106G	R12.99
CUP A SOUP 4'S	R14.99
SARDINES 106G	R21.99
KLEENEX 180S	R77.99
TEABAGS 25S	R22.99
COBRA TOUCH	R59.99
REHIDRAT 6S	R22.99
COBRA TOUCH	R21.99
GARLIC&PEP SPICE	R15.99
R10 10 1PK 21K	
...	
BROWN LENTILS	
REF CHOP TOMATO	
CANUL/BACD PP	
CUP A SOUP 4'S	
JUICE 100% 1L	
CHOICE JCE 1LT	

**Firemní školení Aktivního prodeje  
od Miloše Tomana**

## Prodejna pro 21. století

Jak být úspěšný v době, kdy prudce roste konkurence, a to nejen z řad kamenných obchodů, ale také e-shopů? Starý přístup to řeší s pomocí zboží a cen. Ale protože ho používají téměř všichni, konkurenceschopnost nijak neposiluje. Naopak, vede jen k cenovému soupeření a tím snižování efektivity prodeje. V současné době se v průměru 62 % zboží prodává v promocích.

Aktivní prodej, na němž je toto školení založené, vychází ze skutečných znalostí, jak zákazníci myslí a jak se rozhodují. Využívá k tomu jak nejnovější poznatky behaviorálních věd, tak i mé více jak 30leté praktické zkušenosti.

Toto školení vás tedy seznámí s nástroji, které nesnižují marže a zisk, ale naopak zvyšují prodej při zachování současných nákladů na něj.

Školení může být připraveno jednak pro management (manažery maloobchodního prodeje, vedoucí prodejen apod.), jednak pro prodavače.

# Osnova školení

## Nové pojetí prodejny

- proč je důležité vědět Proč (příběh řetězce Walmart)
- starý přístup: prodej
- nový přístup: plnění požadavků zákazníků

## Kultura

- prozákaznický přístup
- nastavení pravidel
- každý z personálu reprezentuje prodejnu a značku

## Exteriér – Jak přivést zákazníky

- působení instinktů a emocí
- nezastupitelná role výlohy
- odstraňování bariér

## Interiér – Vytváření zážitku

- řešení odpovídající prozákaznickému přístupu
- působení na instinkty a emoce
- působení na smysly

## První kontakt se zákazníkem

- zásady etikety v prodejním procesu
- oslovení zákazníka
- dvoufázový přístup

## Lidský faktor

- signály vysílané personálem
- ekonomická hodnota úsměvu
- osobní přístup

## Category management

- inspirace je účinnější než manipulace
- chytré vystavení zboží
- působení na instinktivní požadavky zákazníků

## Prodejní dialog

- zásady vedení prodejního dialogu
- personál jako poradce
- ochutnávání, předvádění a zkoušení

## Loajalita zákazníka

- proč je věrný zákazník přínosem
- jak přimět zákazníky k opakovaným nákupům
- komunikace se zákazníky posilující loajalitu

## Marketing prodejny

- vyladění prodejny, smyslový marketing
- komplexní komunikace se zákazníky
- proč a jak poskytovat zážitky

## Motivace

- role manažerů prodejny
- týmová spolupráce a kultura
- inspirace Baťovým systémem řízení

## Školení podle vašich potřeb

Školení může být přizpůsobeno vašim potřebám, konkrétním produktům a situacím.

Základní školení je jednodenní, ale v případě potřeby rozvinutí některých témat a intenzivního tréninku je možné rozložit ho na dva dny.

## O autorovi a lektorovi



Jmenuji se Miloš Toman a už více jak 25 let se věnuji podpoře podnikání a hledání cest ke zvýšení prosperity podnikatelů. Mám víc jak 30 let praxe v prodeji a marketingu.

V roce 2003 jsem vytvořil koncepci *intuitivního marketingu*, založenou především na vztazích se zákazníky, loajalitě a způsobu, jak se odlišit od konkurence.

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).



## 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 €)

## Kontaktujte mě

Miloš Toman

[toman@intuitivnimarketing.cz](mailto:toman@intuitivnimarketing.cz)

tel.: +420 604 157 752

[www.intuitivnimarketing.cz](http://www.intuitivnimarketing.cz)