

Efektivní prodejna

STILL WATER SLT
APPLES G/SMITH
AGUELE 1 SLT
CABBAGE 1 SLT
RISK 6TAMASOOS
LEMONADE 6/200ML
COCOA CUBA 6/200ML
DOUGLE EGGRT 200G
POTATO LAY 1 SL
GRN BERN 350G PP
PNUT BUTTER 800G
PNUT BUTTER 800G
MR SWT SOFT 400G
KLEENEX 180S
SLICED RUSK
SARDINES 106G
CUP A SOUP 4'S
SARDINES 106G
KLEENEX 180S
TEABAGS 25S
COBRA TOUCH
REHIDRAT 6S
COBRA TOUCH
GARLIC&PEP SPICE
R19.99
R12.99
R7.99
R7.99
R15.99
R29.99
R40.99
R37.99
R109.99
R109.99
R54.99
R19.99
R14.99
R45.89
R45.89
R34.99
R21.99
R28.99
R14.99
R12.99
R14.99
R21.99
R77.99
R22.99
R59.99
R22.99
R21.99
R15.99

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 €) **Akční cena do 31. 8. 2023: 60.000 Kč + DPH (2.400 €)**

Basic

Jednodenní školení Aktivního prodeje (cca 6 hodin)

Cena: 40.000 Kč + DPH (1.600 €) **Akční cena do 31. 8. 2023: 30.000 Kč + DPH (1.200 €)**

Kontaktujte mě

Miloš Toman

toman@intuitivnimarketing.cz

tel.: +420 604 157 752

www.intuitivnimarketing.cz