

AKTIVNÍ PRODEJ V B2B

A photograph showing two business professionals shaking hands over a desk. On the left, a man in a dark suit and white shirt is shaking hands. On the right, a woman in a dark suit is shaking hands and holding a gold pen over a document. A laptop is open on the desk to the left, and various papers and a tablet are scattered on the surface. The background is a bright, blurred office environment.

Firemní školení Aktivního prodeje od Miloše Tomana

Jak zvýšit efektivitu prodeje

Pokud máte na starosti obchod, tak to znáte. Rady, které dostanete, jsou pořád na jedno brdo: Zkraťte schůzky i prodlevy mezi nimi, nezdržujte se zapisováním informací z jednání, jednejte online...

Jenže o přínos jde jen na první pohled. Nahuštění schůzek stresuje, takže se obchodník místo na jednání soustředí na ciferník hodinek. Informace, které si nezapsal, zapomene a ony se ukáží jako klíčové. Při online nevyužije všechny své dovednosti.

Cesta k efektivitě prodeje tedy není kvantitativní. Jestliže 10% výtěžnost zvýšíte na 20 %, získáte za stejnou dobu dvojnásobek zákazníků. Není třeba natahovat čas, stresovat se nebo přibírat další obchodníky.

Jak na to? Odpověď vám poskytne toto firemní školení, postavené na zásadách Aktivního prodeje, tedy na znalosti toho, jak zákazníci myslí, na co a jak reagují a jak se rozhodují.

K tomu používám jednak nejnovější poznatky behaviorálních věd, jednak své více jak 30leté zkušenosti.

Osnova školení

Struktura obchodu

- Caesarova metoda
- off-line nebo online?
- cíle a strategie prodeje

Příprava schůzky

- kdo je váš zákazník a co je potřeba o něm vědět
- mentální příprava na jednání
- poklady a materiály

Oslovení

- telefon – místo otázky tvrzení
- e-mail – kdo a co je středem pozornosti
- nabídkový dopis jako vyšší liga

Úvod jednání

- proč je důležitá základní znalost etikety
- role a užitečnost small talk
- principy naladění zákazníka

Obsah jednání

- jak jednání řídit a režírovat
- argumenty nebo emoce?
- jak reagovat na námitky

Jak sestavit nabídku

- uplatnění Caesarovy metody při tvorbě nabídky
- využití získaných informací
- reference

Cenové vyjednávání

- jak změkčit tlak na cenu
- příprava na cenové vyjednávání
- varianty jednání o ceně

Dokončení jednání

- jak zákazníka přimět k rozhodnutí
- reakce na souhlas
- reakce na odmítnutí

Prodejem nic nekončí

- jak nepřijít o zákazníka
- komunikace po prodeji
- metoda UZI pro řešení reklamací

Poprodejní péče

- důležitost loajality zákazníků
- jak budovat a udržovat vztah
- co by měla obsahovat databáze zákazníků

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.

Každý účastník získá e-book Intuitivní marketing prodává.

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

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 €)**

Intensive

Jednodenní intenzivní školení Aktivního prodeje (cca 8 hodin)

Cena: 40.000 Kč + DPH (1.600 €) **Akční cena do 31. 8. 2023: 60.000 Kč + DPH (2.400 €)**

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 €)**

Kontaktujte mě

Miloš Toman

toman@intuitivnimarketing.cz

tel.: +420 604 157 752

www.intuitivnimarketing.cz