



Firemní školení

Miloše Tomana

Obchodní myšlení v B2B

Úspěšný prodej založený na znalosti myšlení zákazníků

Proč Obchodní myšlení

Nabídek školení a tréninků máte jistě dost a dost. Obvykle však mají jeden nedostatek. Učí detailní postupy. Ty jsou však jen tak dobré, jak si je v praxi ověřil školitel či trenér a jak je dokáže předat. Vaši obchodníci se ocitnou v roli uživatelů. Vědí JAK, ale nevědí PROČ. Když se pak změní situace, zůstanou bezradní. Co potom? Objednat dalšího trenéra?

V tomto školení učím něco jiného. Ne nadřilované postupy, ale spolehlivě fungující zásady. V první řadě poznatky, jak zákazníci myslí a jak se rozhodují, tedy Faktor H. A samozřejmě i jak se tomuto zjištění přizpůsobit.

Vyvracím řadu zakořeněných mýtů. Třeba že cena je nejdůležitější. Ano, cena je důležitá, ale pokud víte, jak na to, dokážete vyjednávání o ní změkčit a dostat na vedlejší kolej.

Ukážu také, jak pro své záměry zapojit faktory, které jsou dosud podceňované. Zejména smyslové vnímání, instinkty a emoce. S využitím jak vlastní praxe, tak nejnovějších poznatků behaviorálních věd.

Miloš Toman, autor knihy *Intuitivní marketing prodává a řady dalších*.

O čem je školení

Na školení se mimo jiné dozvíte:

- 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 získáte informace o využití těchto nástrojů:

- využití smyslů
- instinktivní reakce
- emoční působení
- aktivní komunikace
- a další...

Obsah je možno přizpůsobit vašim potřebám a požadavkům.

1. Caesarova metoda

- princip metody a proč ji použít
- psychologie prodeje
- od oslovení po uzavření

2. Principy oslovení zákazníků

- pravidlo nejdůležitějšího
- jak se můžeme poučit z namlouvání
- víte, co prodáváte?

3. Příprava

- jaké informace potřebujete a kde je najít
- psychická příprava, příprava emočních pokladů
- proč se zajímat o etiketu

4. Principy úspěšného jednání

- umění small talk
- jak zjišťovat potřebné informace
- diagnóza potřeb
- jak rozehnat obavy – kreativní reference

5. Nabídka

- zásady, jak vytvořit přitažlivou nabídku
- 5 faktorů, které ovlivňují rozhodování zákazníků
- Jak uspět v cenovém vyjednávání

6. Péče o zákazníky

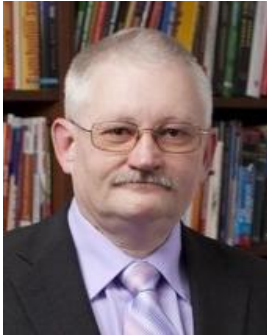
- 3 důvody, proč mít věrné zákazníky
- zásady udržování loajality
- pokročilá komunikace se zákazníky

Přínosy

Zavedení Aktivního prodeje se znalostí myšlení a rozhodování zákazníků, přináší významné zvýšení úspěšnosti prodeje. I když to jistě u každého nebude 100 %, přesto lze očekávat zajímavá čísla. Školení Obchodního myšlení se vám tedy v každém případě vyplatí.

Vzhledem ke svým zkušenostem v prodeji, kdy jsem se k nástrojům Aktivního prodeje propracovával metodou pokusů a omylů, mohu jednoznačně říct, že s těmito vědomostmi 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.

O autorovi a lektorovi



Jmenuji se Miloš Toman a v byznysu jsem už více jak 30 let. Za tu dobu jsem se zabýval prodejem v B2B i B2C oborech, zastával manažerské posty a psal o tom knihy. Od roku 2003 se soustředím především na poradenství a firemní školení. K zajímavým projektům patřila třeba příprava zakázky pro vládu brazilského státu Rio de Janeiro. Více o mně se [dočtete zde](#).

Jsem autorem řady knih z oblasti managementu (Řízení změn a Zamrzlá produktivita) a marketingu a prodeje (Intuitivní marketing, Intuitivní marketing pro 21. století, Intuitivní reklama, e-booky Aktivní prodej v prodejně, Intuitivní marketing prodává a další).

Celý život se vzdělávám. Ne pro tituly, ale abych mohl vědomosti převést do praxe a posloužit jimi svým klientům. Aktuálně se nejvíce zabývám poznatky behaviorálních vědců a jejich využití v prodeji, marketingu a managementu.

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

Cena

Professional

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

Cena: 49.000 Kč + DPH (1.960 €)

Basic

Jednodenní školení Aktivního prodeje (cca 6 hodin)

Cena: 23.000 Kč + DPH (920 €)

Kontakt

Miloš Toman

Intuitivní marketing s.r.o.

Tel.: +420 604 157 752

info@intuitivnimarketing.cz

www.intuitivnimarketing.cz