



Intuitivní marketing

Průvodce podnikatelů na cestě k prosperitě

Seminář

Miloše Tomana

Aktivní prodej v B2B

Úspěšný prodej založený na znalosti myšlení zákazníků

B2B prodej ve 21. století

Obchodní úspěch závisí z větší části na znalostech toho, jak zákazníci myslí a jak se rozhodují. Přesto se většina vzdělávacích aktivit zabývá tréninkem oslovováním po telefonu a cenového vyjednávání. Bez vzhledu do hlavy zákazníků jsou vám však jen málo užitečné.

Tento seminář vás tedy vybaví základními znalostmi, jak zaujmout zákazníky, provede vás celým jednáním a vytvořením nabídky a ukáže, jak obchod nakonec uzavřít. Ukáže vám, jak důležitou roli hraje Faktor H, tedy lidský faktor.

Tento seminář jsem postavil na svých více jak 30letých zkušenostech a poznatcích behaviorálních věd. Výsledkem jsou návody, které jinde ne získáte.

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

Program semináře

B2B prodej v 21. století

- proč v prodeji nevyužíváme 80 % potenciálu a jak to napravit
- na co myslí zákazníci a jak toho využít
- neprezentujte, ale reagujte na potřeby

Oslovení zákazníků

- co ve skutečnosti prodáváte a jak to zákazníkům sdělit
- proč zákazníci neposlouchají a jak to změnit
- oslovení, které zaručeně zaujme

Principy úspěšného obchodního jednání

- Caesarova metoda a její aplikace u zákazníka
- opomíjená dovednost: jak a proč si naladit zákazníka
- jak řídit obchodní jednání, aby probíhalo podle vašeho záměru

Obchodní jednání

- nástroje, kterými ovlivníte rozhodování zákazníka
- jak posílit svoji věrohodnost
- jak vytvořit poutavou nabídku

Vyjednávání – jde to jinak

- příprava na vyjednávání
- jak změkčit cenové vyjednávání
- obrana proti trikům

Prodejem nic nekončí

- věrný zákazník = 10x nižší náklady
- důležité: jak nastavit poprodejní komunikaci
- jak udržovat a posilovat loajalitu zákazníků

Každý účastník obdrží e-book Intuitivní marketing prodává.

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. Stručný výpis firem, kterým jsem poskytl své služby, je uveden na titulní stránce webu [Ted Bearn Consulting](https://www.tedbearnconsulting.com).

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)

Kontakt

Miloš Toman

Intuitivní marketing s.r.o.

Tel.: +420 604 157 752

info@intuitivnimarketing.cz

www.intuitivnimarketing.cz