

Motto: Těžko na cvičišti, lehkou na bojišti.

Pozvánka na trénink:

Zvládání námitek a suverénní argumentace

„Dejte mi pár argumentů a zvládnou jakoukoliv námitku.“

- Vaše prodejní argumenty aneb proč si mají klienti kupovat PRÁVĚ od vás?
- Šest nejsilnějších motivů k nákupu a jak je všechny využíváte?
- Proč mají klienti námítky a jak se k nim „postavit“
- Technika zvládnutí námitek, nejčastější námítky bez ohledu na branži
- Tři nejúčinnější metody, jak ovlivnit nákupní rozhodování klienta
- Jak funguje psychologie prodeje a jak se klienti rozhodují

*Tréninkový den je postaven tak, že se v něm střídají prvky **školení** (výkladu), **workshopu** a skupinové diskuze (jaké námítky mají vaši klienti, jaké obchodní argumenty používáte vy, sdílení best practice) a **tréninku** (zkoušíme pohotovost a schopnost zvládnout jakoukoliv námitku a obrátit argumentovat v rolích hráč „obchodník - klient“).*



Vytvoříme v průběhu tréninku NÁMITKOVNÍK. Vznikne soubor nejčastějších námitek, se kterými se vaši pracovníci setkávají, a k nim doplníme argumenty, jak je možné danou námitku zvládnout. Získáte firemní studijní materiál, který by se měl stát povinnou pracovní pomůckou pro každého zaměstnance, a to nejen v oblasti obchodu!

Tento tréninkový den ukáže, jak dobří jsou vaši lidé v argumentaci a pořádně procvičí jejich schopnost umět reagovat na jakoukoliv námitku vašich klientů.

Těším se na společný trénink.

Dušan Jílek

Ing. Dušan Jílek

Svou profesní kariéru rozvíjel v oblasti řízení obchodu, stál u zrodu největší stavební spořitelny v České republice, řídil obchod v oblasti retailu v zahraniční bance. Od r. 2005 – 2014 byl spolumajitelem a manažerem společnosti Everesta. Díky své jazykové výbavě byl garantem cizojazyčných programů a podílel se na spolupráci se zahraničním managementem firemní klientely. Nyní se věnuje samostatnému podnikání jako lektor a konzultant.

Pan Dušan Jílek hovoří aktivně německy a anglicky, rozumí francouzsky, italsky, rusky a polsky.

V oblasti poradenství se pan Jílek zaměřuje **na oblasti zavádění nebo zefektivňování marketingových a obchodních procesů firem a organizací, navyšování prodeje a zvýšení zisku.**

KONTAKT: M 775 201 325, info@dusanjilek.cz, www.dusanjilek.cz

