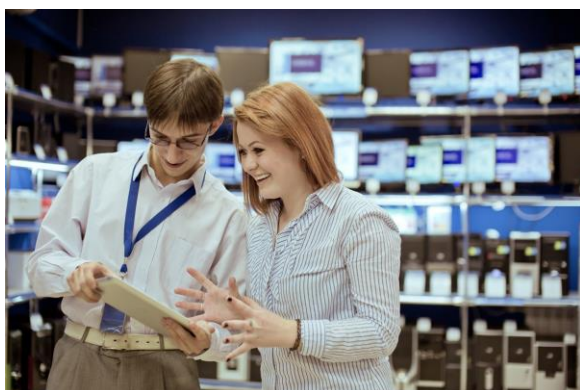


Motto: Těžko na cvičišti, lehkou na bojišti.

Řeč těla pro obchodníky

Prodejci, prodavači i obchodníci znají velmi dobře produkty, které nabízejí. Prezентují svým klientům řadu odborných informací. Rozhodování zákazníka však mnohem více ovlivní prodejceva neverbální komunikace.

V tomto tréninku se zaměříme na různé aspekty řeči těla a natrénujeme, jak podpořit prodejní prezentaci a motivovat klienta k nákupu.



Obsah:

- Jaký vliv má řeč těla v prodejní komunikaci?
- Co všechno spadá do neverbální komunikace
- Jak číst různé neverbální výrazy
- Co působí na zákazníky pozitivně
- Negativní projevy řeči těla
- Simulace a nácvik situací

*Tréninkový den je postaven tak, aby se v něm střídaly prvky výkladu, nácviku, skupinové práce a diskuze. Zakomponovány jsou **tréninkové úlohy** - zkusíme situace typické pro dané téma v rolových hrách.*

*V tomto kurzu využijeme i **rozbor videa** – filmů a rovněž záznamů pořízených při rolových hrách.*

Těším se na společný trénink.

Ing. Dušan Jílek

Lektor, kouč a konzultant s více než 20letou praxí v obchodě a managementu. Vede tréninky obchodních a manažerských dovedností a provádí individuální koučink.

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. V letech 2005 – 2014 byl spolujatelem a obchodním ředitelem společnosti Everesta.

Nyní se věnuje samostatnému podnikání.

