

ÚSPĚCH SE VE FIRMĚ MĚŘÍ PENĚŽI A PENÍZE, TY PŘINÁŠEJÍ OBCHODNÍCI

Proto má smysl investovat energii a peníze do jejich schopností, dovedností a motivace.

My se specializujeme na školicí programy a marketingové poradenství zaměřené na zvýšení výkonnosti obchodníků. A jsme v tom dobří a úspěšní.

▲ Co pro Vás můžeme udělat

Prostudujeme vaše obchodní a marketingové taktiky, strategie a produkty.
Podkryjeme dynamiku vaší vnitrofiremní komunikace.
Prověříme vaše firemní procesy a metodiky.
Navrhujeme obsahovou strukturu programu.
Pak pro vás připravíme specifický školicí program.
Navrhujeme individualizované aplikační nácvikové hry a situace shodné s vaší prodejní strategií.
Vaše obchodníky proškolíme, vytrénujeme a motivujeme k odávání vyšších výkonů.

▲ Kdy je vhodné tento program využít

Když chceme splnit ambiciózní obchodní plán.
Když hledáme odpovědi na otázky, které obchodníky skutečně trápí.

▲ Kdy je nejvyšší čas tento program využít

Když management zápasí se svými obchodníky více než se samotným trhem.
Když se ve firmě příliš často používají věty: "ano, ale... tohle nejde... mám špatný produkt.....klient nic nechce...je to drahé...nevím, jak mu to jinak nabídnout."
Když se někde ztrácí čas, obchodní proces zadržává, dělají se špatné nebo jen malé obchody.
Když se zdá, že už nelze podávat vyšší výkony.
Když byly vyčerpány vnitřní možnosti dalšího rozvoje.
Když to vypadá, že jde všechno příliš dobře a samo.

▲ Kdo program tvoří a realizuje

Věříme, že obchod mohou učit jen ti, kteří sami byli úspěšní jak v roli obchodníků tak v roli obchodních ředitelů.
Proto náš je náš realizační tým tvořen výhradně lidmi, kteří mají tyto profesní a lidské zkušenosti, navíc mají talent předávat své znalosti a zkušenosti přitažlivou a zábavnou formou.

▲ Obchodníky učíme prodávat produkty. Naše produkty skutečně prodávají!!!

▲ Frekventovaná a oblíbená témata

Základní a pokročilé techniky prodeje
Jak mohu vyjednávat, měnit taktiky a strategie
Jak odolávat nátlakovému vyjednávání
Jak používat manipulaci a triky v obchodním jednání
Jak se bránit manipulaci a zastrašování
Jak využívat emoce
Jak stavět argumentační řetězce a využívat sales story program
Jak prodávat po telefonu
Jak oslovit nového zákazníka
Jaké dělám chyby v obchodním jednání
Jak mohu ovlivnit jednání neverbální komunikací
Jak mám formulovat a strukturovat obchodní nabídku
Jakou osobnost mám klientovi představit, kým mám být
Jak obchodovat efektivně

▲ Ukázka velmi úspěšných tréninkových metod

Místo ke stavbě jako stvořené
Kam se ten dobrý obchodník poděl
Jak dobýt trh s borůvkami
Jdi a udělej to, prodej slona
Takové obyčejné starosti obchodního týmu
Řediteli, získal jsem vše, co se dalo
Tlustá žába a obchodník
Co by do mne nikdo neřekl
Jedeme do Afriky
Zavřete oči, prosím, vyfotíme se
Noemova archa

▲ Doporučené nadstavbové programy

Analýza produktu
Analýza obchodní komunikace
Vývoj obchodních nástrojů
Vývoj marketingových nástrojů
Obchodní definice produktů
Vývoj motivačních programů
Vývoj komunikační strategie