



koučování prodejních dovedností

naučí prodejce vidět u klienta více důvěry, zapálenosti a touhy rozhodnout

Koučovací trénink a nehodnotící pozorování umožní prodejci plně prožívat roli klienta a spontánně reagovat v hlavních momentech pravdy.

zdroj: treninkvilim.com, učení – výsledky – radost

Výroky prodejců

S některými lidmi je to fakt těžké, drží si odstup

Půl hodiny jsem mu to vysvětloval a ani ťuk

Klasika, chce ať mu pošlu nabídku

Řekl mi, že se musí rozmyslet

Nevím, jak to dopadne, klient mě zcela „vyotázkoval“

No potkáváme se, ale je to spíš přátelské setkání

Na jaké otázky odpovídá tréninkový program?

Jak vytvářet nehodnotící prostor pro profesionální a **důvěryhodný vztah** tak, aby klient vždy vnímal **respekt**?

Jak pojmenovávat **potřeby a motivy** na logické i emocionální úrovni tak, aby na ně klient přišel sám?

Jak dodat přitažlivé a **jasné řešení** tak, aby mu klient hned napoprvé rozuměl a souhlasil se správností a realizovatelností řešení?

Jak při **námítkách** kvalitně informovat, posílit klientovu jistotu a vytvořit prostor pro svobodné **rozhodnutí**?

Jak **vést vyjednávání**, nechat klienta uplatňovat moc, hrát s fér pravidly, sumarizovat a důsledně tvořit dohody?

Jak poskytovat bezstarostný **pravidelný servis** a aktualizaci potřeb tak, aby byl klient spokojený a spontánně mě doporučoval?

Dle přání klientů stavím zážitkové programy na vlastních případových studiích a projektech s konkrétními výsledky účastníků.