

Prodávejte s lehkostí konzultativním přístupem

Sleva 10% při objednání 2 a více účastníků (sleva bude odečtena ze zobrazené ceny)

Termín

23.3.2023

Prezenční seminář

Lokalita

Hotel Prokop Square / Three Crowns Hotel****
Prokopovo náměstí 472/10, Praha 3

Cena bez DPH

5 490,00 Kč

6 642,90 Kč s DPH

Profil lektora

Daniela Sedloňová



Zkušená koučka a lektorka s dlouholetou manažerskou praxí. V letech 2004-2007 působila ve Velké Británii v mezinárodní společnosti Wotif Group na pozici Projektové manažerky pro střední a východní Evropu, během tohoto času získala CAE certifikaci anglického jazyka (Cambridge Certificate in Advanced English). Daniela má 12 let praxe na obchodních manažerských pozicích v mezinárodních společnostech. Jako ředitelka obchodu pro HRS vedla multikulturní obchodní tým napříč státy střední a východní Evropy. Od roku 2016 připravuje tréninky a workshopy se zaměřením na komunikaci, obchod a manažerské dovednosti, které jsou interaktivní, energetické, nabitě pozitivní energií a propojují nejužitečnější teorii s praxí.

Chcete zvýšit zisky prodejem služeb či zboží? Věřte, že co nabízíte je dobré, ale nevíte, jak zvýšit úspěšnost na obchodní schůzce? Nejste si jistí, jak získat více klientů a stávající zájemce přesvědčit, že si mají koupit právě od Vás? Chcete prodávat eticky a mít vracející se zákazníky? Přejete si zbavit se trémy a nepříjemného pocitu z prodávání a naučit se nejužitečnější prodejní metody? Pak je tento kurz ten pravý pro Vás.

Cíl semináře

Lektorka Vám předá to nejlepší, co se naučila a mnohokrát využila ve své více než 12 leté manažerské praxi v oblasti prodeje služeb (pracovala například jako Ředitelka obchodu pro střední a východní Evropu v HRS).

Komu je seminář určen

Seminář je určen zaměstnancům, kteří jsou nově na obchodní pozici, nebo se již v obchodě nějakou dobu pohybují a chtějí své prodejní schopnosti zdokonalit. Dále je určen podnikatelům či živnostníkům, kteří se chtějí naučit prodávat sebe, své služby či výrobky.

Program

Celodenní seminář 9:00 - 15:30 hod.

- jak se zbavit trémy a působit sebevědomě
- jak prodávat s lehkostí a dobrým pocitem
- jak identifikovat potencionální zákazníky
- jak objevit potřeby zákazníků
- jak zvýšit své prodeje
- jak klást otevřené otázky
- jak naslouchat
- jak pracovat s emocemi
- jak vytvořit prostředí souhlasu, které napomůže uzavření obchodu
- jak reagovat na námitky
- jak používat nejužitečnější prodejní metody

Další informace

Každý účastník kurzu obdrží CERTIFIKÁT o jeho absolvování, který může využít ve svém CV v části o doplňkovém odborném vzdělávání. V ceně semináře je zahrnuta dopolední kávová přestávka, oběd o 2 chodech a odpolední kávová přestávka.

Objednávka: Prodávějte s lehkostí konzultativním přístupem

Sleva 10% při objednání 2 a více účastníků (sleva bude odečtena ze zobrazené ceny)

Fakturační údaje objednatele:

IČO:

DIČ:

Firma:

Jméno a příjmení:

Telefon:

Email:

Ulice:

Město:

PSČ:

Vaše č.obj.:
(bude uvedeno na
faktuře)

Poznámka:

Účastníci:

Jméno vč. titulů

Telefon:

Email:

Poznámka:
Např. dietní omezení.

Jméno vč. titulů

Telefon:

Email:

Poznámka:
Např. dietní omezení.

Jméno vč. titulů

Telefon:

Email:

Poznámka:
Např. dietní omezení.

Formulář vytiskněte, vyplňte, naskenujte a zašlete nám jej na email: info@eduzone.cz
nebo účast objednejte v našem e-shopu www.eduzone.cz