

Anotácia k workshopom („Sales-academy“) 1.polrok 2024

Lektor: Martin Mišík, www.AkoPredavat.sk

1. Mindset moderného obchodníka

(termín: 5.3.2024, čas: 12:30 – 16:15 hod)

- > aké sú typické „diagnózy“ súčasných zákazníkov?
- > prečo je mindset (nastavenie mysle) obchodníka tak dôležitý?
- > aká je základná „chyba v programe“ u mnohých obchodníkov?
- > čím nechtiac spúšťame u zákazníkov podvedomý odmietací reflex?
- > ako je to s nákupnou motiváciou – prečo nakupujú vaši zákazníci?
- > čo je hlavnou úlohou obchodníka na nasýtenom trhu?
- > ako zistíte, či to máte v hlave správne „upratané“?

Čo si účastník z workshopu odnesie:

Dokonalé porozumenie nákupnej motivácie vášho zákazníka - budete vedieť čo ho pri nákupnom rozhodovaní ovplyvňuje, takže budete vedieť ako ho zaujať a nebudete si zbytočne komplikovať predaj chybami, ktoré stále robí väčšina obchodníkov.

Vďaka správne nastavenej mysli sa odlišíte od ostatných a zákazník vás už nebude vnímať ako otravného ponúkača produktov, ale ako vítaného partnera do debaty.

2. Trinásť prekážok v predaji a ako sa im vyhnúť

(termín: 9.4.2024, čas: 12:30 – 16:15 hod)

- > aké dôvody môžu byť za tým, keď zákazník nekúpi?
- > v akých fázach predajného procesu najčastejšie vznikajú?
- > kedy ide o objektívny stav a kedy o chybu obchodníka?
- > aké príčiny sa môžu skrývať za tlakom, resp. námietkami na cenu?
- > ako vyhodnotiť šance na uzatvorenie obchodu?
- > čo robiť ak vyhodnotím, že nemám šancu uspieť?
- > ako eliminovať dôvody odmietnutí, ktoré dokážeme ovplyvniť?

Čo si účastník z workshopu odnesie:

V bojových športoch potrebujete dobre poznať svojho nepriateľa, aby ste zvolil vhodnú stratégiu, ako ho poraziť.

V predaji nepriateľom nie je zákazník, ale dôvody prečo nekúpi. Bez ich znalostí hrá obchodník na náhodu a čuduje sa, keď nepredá.

Keď porozumiete týmto prekážkam, predaj sa pre vás stane oveľa prehľadnejším a výsledok predvídateľnejším.

3. Proces predaja a jeho mílniky

(termín: 7.5.2024, čas: 12:30 – 16:15 hod)

- > aký je typický proces predaja vo vašom segmente?
- > je váš proces optimálny, alebo necháva priestor pre vznik zbytočných komplikácií?
- > aký výsledok treba dosiahnuť v každej fáze, aby malo zmysel pokračovať?
- > ako znížiť náhodnosť vo vývoji obchodného prípadu?
- > ako si plánovať ďalší postup podľa aktuálne dosiahnutej fázy?
- > ako evidovať a vyhodnocovať obchodné prípady v CRM?
- > ako využívať proces predaja na koučing obchodníkov?

Čo si účastník z workshopu odnesie:

Ak chcete dôjsť do cieľa, potrebujete dobrú mapu.

Na tomto workshope si vytvoríte vlastnú mapu predaja, ktorá vám ukáže smer a nedovolí zísť z cesty. Mali by sa ňou riadiť všetci obchodníci vo firme - aby predaj nebol o náhode a improvizácii, ale o vedomom a plánovanom postupe, vďaka ktorému dokážu obchod uzatvoriť rýchlejšie a s menším úsilím.

4. Ako sa vysporiadať s námietkami zákazníkov?

(termín: 4.6.2024, čas: 12:30 – 16:15 hod)

- > čo býva príčinou námietok a ako k nim prispieva obchodník?
- > aká je „osudová“ chyba pri riešení námietok?
- > prečo aj neodškriepiteľné argumenty nie vždy fungujú?
- > ako odlíšiť skutočnú námietku od výhovorky?
- > čo je podstatou pri riešení väčšiny námietok?
- > ako riešiť námietky: „Už máme dodávateľa“, „Ste drahí“, „Premyslím si to“ a pod.?
- > ako predchádzať opakovaným námietkam?

Čo si účastník z workshopu odnesie:

Porozumenie, prečo námietky vznikajú a ako k nim pristupovať. Prestanú byť pre vás strašiakom - budete vedieť rozlíšiť skutočný problém od výhovorky a budete vedieť námietky riešiť elegantne, bez zbytočného argumentovania a vytvárania napätia. S trochou prípravy sa dokonca väčšine opakovaných námietok budete vedieť vyhnúť.