



NAUČ SA ZVLÁDNUŤ NÁMIETKY ZÁKAZNÍKOV

Zvládanie námietok klienta je jedna z kľúčových vlastností, ktorú by mal ovládať každý obchodník, inak môže byť každý predaj neúspešný. Tento seminár vás naučí identifikovať príčiny vzniku námietok klienta, aj to, ako im predchádzať.

ČO SA DOZVIETE?

- » ako a prečo vznikajú námietky
- » aký je rozdiel medzi skrytou a oprávnenou námietkou
- » ako odhaliť, že nám zákazník nehovorí pravdu
- » čo robiť, keď nám zákazník nehovorí pravdu
- » ako sa tvorí banka námietok
- » diskusia

KTO JE VÁŠ LEKTOR?

Ing. Alica Obešlová – obchodníčka, koučka a trénerka zameraná na praktickú implementáciu predajných a komunikačných zručností s cieľom vyzdvihnúť silné stránky osobnosti a zvýšiť efektivitu práce v telemarketingu a v priamom predaji, spoluautorka úspešného projektu „Obchodník Obchodníkovi“.

Michal Greschner – špecializuje sa na prácu v teréne s obchodníkmi, ktorí komunikujú priamo so zákazníkmi. Skúsenosti z predaja nadobudol v oblasti telekomunikácii, advertisingu, poisťovníctva, energetiky, zabezpečovacích systémoch a spotrebných materiálov. Má akreditáciu na svoj autorský vzdelávací projekt Predajné zručnosti a realizuje vlastný úspešný projekt „Obchodník Obchodníkovi“.

PODMIENKY

Zapojiť sa môže **začínajúci i etablovaný podnikateľ**, spĺňajúci definíciu MSP, so sídlom v niektorom zo 7 samosprávnych krajov Slovenska, okrem Bratislavského samosprávneho kraja.

Účasť je bezplatná. Počet účastníkov obmedzený.

20.2.2019
9.00 – 13.00 hod.

Mestský úrad v Čadci
Námestie slobody 30
022 01 Čadca

Kontakt:
rp.za@npc.sk
www.sbagency.sk | www.npc.sk



REGISTRUJTE SA TU

<https://bit.ly/2DJoEzV>

Ukončenie registrácie do 18.2.2019 do 12:00 hod.

Odborný seminár, ako forma jednorazového skupinového odborného poradenstva, sa organizuje v rámci Národného projektu NPC v regiónoch, Podaktivity 1.7 a 2.1 Rastový program. Kód projektu ITMS2014+: 3130311870.



EURÓPSKA ÚNIA
Európsky fond regionálneho rozvoja



OPERAČNÝ PROGRAM
VÝSKUM A INOVÁCIE