



PREDAJNÉ ZRUČNOSTI


PÔSOBTE AKO EXPERT, NIE AKO OBCHODNÍK

Pri súčasnej obrovskej ponuke a možnostiach je čoraz ťažšie presvedčiť zákazníka, aby si od vás niečo kúpil. Ak chcete byť dobrým obchodníkom, mali by ste k zákazníkovi pristupovať citlivo. Presvedčiť ho, že vaším jediným cieľom nie je zisk, ale aj jeho dôvera a budovanie si dobrých vzájomných vzťahov. To je cesta, ktorá z dlhodobého hľadiska môže priniesť zisky.

ČO SA DOZVIETE ?

- » ako pristupovať citlivo k potrebám klientov
- » ako zistiť, čo klient naozaj hľadá a čo mu dáva najväčší zmysel
- » čítanie reči tela klienta, zladenie sa s klientom, vzájomné porozumenie
- » používanie autentických komunikačných techník
- » ako pôsobiť na stretnutiach prirodzene a sebedovomo

KTO JE VÁŠ LEKTOR ?

 **Mgr. Martin Čajko** vyštudoval psychológiu na Univerzite Komenského v Bratislave. Je spoluzakladateľom projektu Otvorená Hra (www.otvorenahra.sk), ktorého hlavným cieľom je prostredníctvom hravých tréningov komunikačných schopností zvyšovať angažovanosť a lojalnosť zamestnancov.

PODMIENKY

Zapojiť sa môže **začínajúci i etablovaný podnik**, spĺňajúci definíciu MSP, so sídlom v Bratislavskom kraji.

Účasť je bezplatná. Počet účastníkov obmedzený.

25.6.2019

16:00 - 20:00 hod.

Slovak Business Agency
Národné podnikateľské centrum
Coworking NPC
Karadžičova 2, Twin City Blok A
811 09 Bratislava

Kontakt:

rp@npc.sk
www.npc.sk | www.sbagency.sk



REGISTRUJTE SA TU

<https://bit.ly/30FESUm>

Ukončenie registrácie: 24.6.2019 do 13:00 hod.

Workshop, ako jedna z foriem skupinového odborného poradenstva, sa realizuje v rámci Národného projektu NPC II – BA kraj, prostredníctvom podaktivity 1.5 Rastový program Kód projektu ITMS2014+ 3130411861.



EURÓPSKA ÚNIA
Európsky fond regionálneho rozvoja



OPERAČNÝ PROGRAM
VÝSKUM A INOVÁCIE