



IMPROVIZACE V OBCHODĚ

1 DENNÍ | 2 DENNÍ KURZ

Interaktivní praktická nástavba na školení obchodních dovedností se zaměřením na reakce na námitky, negativitu, odmítnutí a na bourání neúčinných stereotypů v životě obchodníka. Jak se nenechat zaskočit, použít nadhled a asertivní reakci a jak i z nepříjemné otázky vyjít jako vítěz!

JE TO PRO MĚ?

Kurz zejména prospěje: obchodníkům, vedoucím obchodních týmů, pracovníkům v call centrech, v oblasti péče o klienty.

CO SE DOZVÍM?

- Deaktivace stereotypně negativní emoční reakce na prodej
- Jak čelit náhlým změnám, námitkám a pohotově na ně reagovat
- Umění improvizace v roli obchodníka – techniky, cvičení
- Otevřenost a upřímnost funguje!
- Jak pracovat s odmítnutím a poznat, že NE je cesta k dohodě.
- Umět těžit z nečekaných situací a proměnit je ve svůj prospěch
- Zvládání emocí, práce s emocemi
- Obrana proti agresi a pasivitě
- Bourání stereotypů, práce s osobními filtry
- Jak udělat z obchodu zábavu
- Jak aktivně naslouchat a poznat rychleji, co zákazník chce