

DESET KROKŮ ÚSPĚŠNÉHO PRODEJE

LEKTORKA MIRKA



MIROSLAVA ČERMÁKOVÁ

LEKTORKA MIRKA

Lektorka s individuálním a profesionálním přístupem.

Zkušená bankéřka. V bankovníctví jsem se pohybovala a rozvíjela krásných třináct let!

Toužila jsem roztáhnout křídla a poznat svět a tak jsem se stala letuškou.

A teď jsem tady, abych Vám předala, co jsem se za svých osmnáct pracovních let naučila.

A ano, najdu si čas, abych Vám řekla jak přežít na moři nebo ukázala kde všude jsou únikové východy. Především Vás ale chci obohatit o znalosti, rozvinout Váš potenciál a zlepšit Vám život.

WWW.LEKTORKAMIRKA.CZ

1

PŘÍPRAVA NA PRODEJ

Nastavení cílů a strategie

Určete si jasné a měřitelné prodejní cíle.

Vypracujte strategii, která vám pomůže těchto cílů dosáhnout.

Výzkum a analýza trhu

Prozkoumejte trh, na kterém chcete působit.

Zjistěte, kdo jsou vaši konkurenti a jaké jsou potřeby vašich zákazníků.

2

DEFINICE CÍLOVÉHO ZÁKAZNÍKA

Definování ideálního zákazníka

Určete, kdo je váš ideální
zákazník.

Jaké má demografické a
psychografické
vlastnosti?

Vytvoření zákaznických profilů

Vytvořte detailní profily
vašich cílových
zákazníků, které vám
pomohou lépe porozumět
jejich potřebám a
chování.

3

EFEKTIVNÍ
KOMUNIKACE

Navázání vztahu se zákazníkem

Naučte se, jak rychle a efektivně navázat vztah se zákazníkem.

Používejte techniky aktivního naslouchání a empatie.

Porozumění potřebám zákazníka

Zjistěte, co zákazník skutečně potřebuje a jak mu váš produkt nebo služba může pomoci.

4

PŘESVĚDČIVÁ
PREZENTACE

Prezentace hodnoty

Naučte se, jak efektivně prezentovat hodnotu a výhody vašeho produktu nebo služby.

Používejte jasné a přesvědčivé argumenty.

Vizuální a verbální prezentace

Používejte vizuální pomůcky a jasnou verbální komunikaci k prezentaci vašeho produktu.

5

PŘEKONÁNÍ NÁMITEK

Řešení zákaznických námitek

Naučte se identifikovat a
překonávat námitky
zákazníků.

Používejte techniky,
které budují důvěru a
jistotu.

Budování důvěry

Vysvětlete, jak váš
produkt nebo služba
splňuje potřeby
zákazníka a proč je
nejlepší volbou.

6

UZAVŘENÍ PRODEJE

Uzavírací techniky

Naučte se různé techniky uzavírání obchodu a kdy je použít.

Bud'te připraveni uzavřít obchod, jakmile zákazník projeví zájem.

Efektivní uzavření obchodu

Používejte jasné a přesvědčivé argumenty, které zákazníka motivují k nákupu.

7

NÁSLEDNÁ PÉČE

Post-prodejní péče

Zajistěte, aby zákazník
byl spokojený i po
dokončení obchodu.

Nabídněte podporu a
řešení případných
problémů.

Budování loajality

Udržujte vztah se
zákazníkem a podporujte
jeho loajalitu.

Spokojený zákazník se
vrátí a doporučí vás
dalším.

8

ZLEPŠOVÁNÍ

Kontinuální vzdělávání

Stále se vzdělávejte a
zlepšujte své prodejní
dovednosti.

Sledujte nové tržní
trendy a inovace.

Trénink a zpětná vazba

Pravidelně cvičte a
získejte zpětnou vazbu
na své prodejní techniky.



ANALÝZA VÝSLEDKŮ

Měření úspěchu

Sledujte a analyzujte své
prodejní výsledky.

Identifikujte oblasti,
které je třeba zlepšit.

Klíčové ukazatele výkonnosti

Sledujte klíčové
ukazatele, které vám
pomohou hodnotit váš
prodejní výkon.

10

MOTIVACE A
SEBEŘÍZENÍ

Udržení motivace

Naučte se, jak si udržet vysokou úroveň motivace.

Stanovte si cíle a odměňujte se za jejich dosažení.

Efektivní řízení času

Naučte se efektivně řídit svůj čas a priority.

Plánujte a organizujte svůj pracovní den, aby byl co nejproduktivnější.

PŘEJI VÁM HODNĚ ŠTĚSTÍ A ÚSPĚCHŮ

Můžete se na mě obrátit při své cestě za úspěchem.

WWW.LEKTORKAMIRKA.CZ