



AldEkon účetnictví

U Hřbitova 432/9

Prostějov - Držovice, 79607

www.aldekon.cz



BAREVNÁ TYPOLOGIE A JEJÍ VYUŽITÍ

Program kurzu

Náš mozek hraje i velkou roli ve fázi konečného rozhodování.

Obchodníci stále zdůrazňují, že zákazníci stále více tlačí na cenu a zapomínají na základní psychologii. Na to, že námitku na cenu si vymyslíme tehdy, když není uspokojen náš dominantní mozek. Je prakticky jedno, co prodáváte.



Prodáváte-li třeba informační systém, pak námitka na výši ceny od přátelského pomocníka zpravidla znamená, že sám si není jistý, zda dokáže ostatní přesvědčit o správnosti této investice.

Možná je to i tím, že takovou investici v této oblasti ještě nikdy nedělal. Prakticky má jen strach ze svého okolí.

Nabídněte mu svoji pomoc a zdůrazněte spolehlivost vašeho systému, přátelské vnitřní prostředí a seznamte jej s konkrétním člověkem, který jim bude nápomocen s implementací celého systému. Ubezpečte jej, že se na vás může spolehnout a že i když se v průběhu implementace vyskytnou nějaké problémy, určitě je dokážete společně vyřešit. Vždyť jste je vyřešili už u XXX tolika spokojených zákazníků.

Argumentuje-li vysokou cenou bojovná šelma buďte si jisti, že jste ji nedali dostatečný pocit vítězství. Ti lidé nad vámi chtějí vítězit a tady budete muset jít trochu dolů s cenou. Můžete to ale ještě zkusit tím, že zabrousíte trochu na ego tohoto člověka.

Pane řekněme si to otevřeně. Já vám nabízím to nejlepší, protože vás a vaši firmu považuji za špičkovou. Budete


mít něco, co každý nemá a posílí to vaši konkurenční pozici. Přece jen bez rychlých a přesných dat se nedají dělat správná rozhodnutí. A kvalita samozřejmě něco stojí. Snad pokud bychom smlouvu podepsali hned teď, mohl bych...

Jakmile vysokou cenou argumentuje logický myslitel zbystřete. Obrňte se trpělivostí. Čeká vás dlouhý souboj argumentů, protože on touží dopodrobna posoudit přidanou hodnotu v porovnání s cenou, konkurencí i pochybností, zda váš informační systém skutečně potřebují. Zatím se vám nepodařilo vysvětlit oprávněnost vaší ceny. Asi po vás bude chtít další podkladové materiály. Dejte mu je, ale dohodněte si s ním další logické kroky v jeho rozhodování. Snažte se být u toho a procházejte s ním jednotlivé charakteristiky a položky.

CO VÁM SEMINÁŘ PŘINESE

Zjistíte, jak zlepšit komunikaci se svými klienty i kolegy. Naučíte se rozpoznávat osobnostní typy lidí, se kterými potřebujete vést např. obchodní jednání, v prvních několika sekundách. Budete umět zařadit osobu do „barevné kategorie“, a na základě toho lépe porozumět, odhadnout reakce a chování, zvolit vhodnou argumentaci. Budete lidem lépe rozumět.

OBSAH PRO LÍDRY, MANAŽERY A OBCHODNÍKY:

1. Krátký dějepis o vědcích zkoumajících mozek a o švýcarské a české aplikaci v praxi.
2. Základní rozdělení dle orientace v čase – minulost, přítomnost, budoucnost. 
3. Základní rozdělení – instinkty, emoce a rozum.
4. Jací jsme my – sami sebou. Výhody a nevýhody v soukromí, v obchodě, na pracovišti.
5. Jak se chováme v kolektivu.
6. Jak se rozhodujeme a nakupujeme.
7. Jak plníme úkoly a jak je delegujeme.
8. Jak hospodaříme s časem.
9. Stejný příběh ve třech provedeních, aneb co se vlastně stalo?
10. Poznáme se? Tvorba tabulky vzorových osob.
11. Využití ve výběru lidí na klíčové pozice ve firmě.
12. Využití při prezentaci manažerské myšlenky.
13. Využití při motivaci lidí, aneb nejde jenom o peníze.
14. Strategická porada je hračka.
15. Využití při sebeřízení a řízení rozvojových plánů podřízených.
16. Využití při tvorbě obchodní strategie a marketingu.
17. Využití při sebeřízení obchodníka.
18. Využití s novým klientem v telefonu a na začátku schůzky.

19. Využití při analýze potřeb pomocí lidmi milovaných užiteků.
20. Prezentace obchodního návrhu s využitím zjištěných užiteků.
21. Využití pro správně zvolený servis zákazníkovi.
22. Využití při vyjednávání.
23. Využití pro správně zvolenou péči o zaměstnance a podřízené kolegy.
24. Všichni mi rádi dávají to, co potřebuji.
25. Jak s tím dál žít? Studovat denně kolem sebe a pravidelně využívat v praxi!

AKCE
NOVÁ CENA
1990Kč

Upozorňujeme, že na školení, která pořádáme, jsme stoprocentně připraveni, k dispozici máme ochranné pomůcky, desinfekci i prostor na patřičné rozestupy.

Nepřestaneme se vzdělávat, v budoucnu by nám to mohlo chybět!

Úroveň kurzu **1 - Základní**



Žádné termíny.

Školit vás budou

Vondra Zdeněk



Pan Zdeněk Vondra podniká v oblasti vzdělávání dospělých od roku 2005. Je lektorem a odborným konzultantem pod značkou nábor v praxi. Mezi jeho nejúspěšnější a nejoblíbenější patří kurzy personálního managementu - tvorba týmů a adaptační procesy. Má více než dvacetiletou praxi v obchodě a v budování vlastní firmy, což mu umožňuje předávat své každodenní zkušenosti i na seminářích prodejních a manažerských dovedností. Zlepšit komunikaci, zvýšit efektivitu a zisk, najít nové kvalitní pracovníky a zavést systém se podařilo, i díky jeho školením, například ve společnostech ČMSS a.s., ČSOB Pojišťovna, Elite Dental Prague, Wüstenrot a.s., HST Vrchlabí, Eurogreen CZ, Schil Dental Clinic Bratislava, Koutný Prostějov a Netpromotion Praha, kde rádi poskytnou kladné i nadšené reference na jeho práci. ([Medailonek](#))