

MERCURI INTERNATIONAL

PRODEJNÍ DOVEDNOSTI

Proč Prodejní dovednosti?

Chcete zlepšit svoje prodejní výsledky? Chcete zjistit jak změnit svůj přístup a lépe uspokojovat potřeby svých zákazníků?

Tato digitální rozvojová cesta vám pomůže vylepšit vaše prodejní dovednosti, které jsou klíčové pro úspěšné vedení prodejního jednání. Seznamte se s jednotlivými kroky prodejního postupu a získejte užitečné tipy pro vaši praxi.

DIGITÁLNÍ CESTA ZAHRNUJE TATO TÉMATA

- Hodnocení úrovně prodejních dovedností
- Příprava na prodejní jednání
- Analýza potřeb zákazníka
- Argumentační analýza
- Prezentace řešení
- Zvládání námitek
- Cenová jednání
- Uzavření jednání



FORMA

- Ucelená digitální rozvojová cesta přístupná 6 měsíců
- Využití interaktivních prvků, videí, cvičení a storytellingu
- Dokumenty ke stažení
- Online podpora – 2hodinové virtuální setkání s konzultantem
- Doplňkové materiály a e-moduly
- Certifikace

