

Název	Zvládnání námitek a uzavírání obchodu
Komu je program určen	Top a Střední management.
Cíle programu	<ul style="list-style-type: none"> Účastník zvládne postup práce s námitkami a argumenty, osvojí si účinné, praktické a konkrétní metody námitkového řízení a uzavírání obchodu. Cílem je naučit se zvládat námitky při obchodním jednání i jednání obecně, správně argumentovat a uzavírat obchod.
Co získáte pro praxi	<p>Po skončení tréninku každý účastník bude vědět/umět/znát:</p> <ul style="list-style-type: none"> Znát praktické know-how zvládnání námitek a uzavírání obchodu. Bude umět čelit tlaku protiargumentů – námitek. Zlepšíte přípravu na budoucí obchodní jednání. Vyzkoušíte si systematický praktický přístup a postup zvládnání námitek a odhalíte příležitosti pro vlastní zlepšení. Naučíte se po zvládnutých námitkách přecházet k uzavírání obchodu.
Obsah programu	<p>1. den</p> <ul style="list-style-type: none"> Rekapitulace znalostí o obchodním jednání. Námitkové řízení v modelu obchodního jednání. Typy námitek a v čem tkví jejich síla. Jak námitkám čelit, jak na ně reagovat. Nejčastější námitky při obchodním jednání. Vlastní práce s námitkami při obchodním vyjednávání, „správná“ argumentace. Zlepšení pozice pro námitkové řízení, příprava na přepokládané námitky. Asertivní přístup při námitkovém řízení. <p>2. den</p> <ul style="list-style-type: none"> Shrnutí znalostí o „správném“ zvládnání námitek. Simulace námitkového řízení. Identifikace příležitostí ke zlepšení individuálních přístupů ke zvládnání námitek. Ukončení vyjednávacího cyklu, ukončení námitkového řízení, akceptace argumentů a následného návrhu. Transakční signály. Přechod k fázi uzavírání obchodu. Uzavření obchodu nebo alternativní uzavření obchodního jednání.
Lektor	Ing. Pavel Prokop a zkušený tým lektorů společnosti HM PARTNERS s.r.o.
Rozsah a termín	2 dny (16 hodin) / termín a čas dle dohody s klientem.
Místo realizace	Dle dohody s klientem.
Kontaktní osoba	Ing. Zdeněk Michálek Mobil: + 420 606 760 130 E-mail: zmichalek@hmpartners.cz