

Seminář „Konzultativní prodej“

S rozvojem firmy se klade důraz na správnou prezentaci a kontakt se zákazníky, kterým se snažíte být zejména dobrým konzultantem a obchodním partnerem. Cílem je umět nacházet možnosti oboustranně výhodné spolupráce, podpořit pochopení a zkvalitnění vztahu se zákazníkem. Seminář, který pro nás připravila společnost LIONS CZ s.r.o., se touto problematikou zabýval. Proběhl ve dnech 3. a 12. května 2016 a absolvovali ho zástupci obchodu, servisu a řízení projektů.

Účastníci byli seznámeni se základním rozdělením osobnostních typů a naučili se je rozpoznávat a pracovat s nimi v různých situacích. Seminář byl rozdělen na dvě části, mezi kterými byla 10-denní lhůta určená na vstřebání a uplatnění nových znalostí v praxi. Zajímavé bylo rozdělení obchodního procesu a využívání typologie v jednotlivých fázích. Při závěrečné diskuzi byl zmiňován i fakt, že nově nabitě vědomosti je možné využívat i při interní komunikaci napříč firmou a tím ji zkvalitnit.





