Motto: Těžko na cvičišti, lehko na bojišti.

Prodejní trénink

Total cost of ownership

„V rámci konkurence jsou naše výrobky široko daleko nejdražší.“ Pokud to platí pro Vás, musíte používat argumentaci založenou na konceptu „total cost of ownership“. Typické je to pro prodej strojů, zařízení, celků, ale i HW/ SW, spotřebního zboží či služeb s vysokou přidanou hodnotou.

Pořizovací cena je jen vrcholem ledovce. Celkové náklady, které souvisí s provozem produktu (či služby) za dobu životnosti jsou mnohem vyšší. To musí Vaši obchodníci s přehledem a jistotou vysvětlit Vašim klientům. Jinak bude konkurence vždycky „levnější“!

Obsah:

- Jaká je nákupní motivace Vašich klientů?
- Průběh rozhodovacího procesu
- Účastníci rozhodování a „stakeholdeři“
- Koncept „Total cost of ownership“
- Jak vystavět argumentaci podle TCO přístupu
- Simulace a nácvik prodejní argumentace

*Tréninkový den je postaven tak, aby se v něm střídaly prvky her, skupinové diskuze a sdílení **best practice.** Zakomponovány jsou **tréninkové úlohy** - zkoušíme situace typické pro dané téma v rolových hrách.*

Těším se na společný trénink.

Ing. Dušan Jílek

Lektor, kouč a konzultant s více než 20letou praxí v obchodě a managementu. Vede tréninky obchodních a manažerských dovedností a provádí individuální koučink.

Svou profesní kariéru rozvíjel v oblasti řízení obchodu, stál u zrodu největší stavební spořitelny v České republice. Řídil obchod v oblasti retailu v zahraniční bance. V letech 2005 – 2014 byl spolumajitelem a obchodním ředitelem společnosti Everesta. Díky své jazykové výbavě spolupracoval se zahraničním managementem firemní klientely.

Nyní se věnuje samostatnému podnikání.

KONTAKT: 775 201 325, info@dusanjilek.cz, www.dusanjilek.cz