

## **PSYCHOLÓGIA PREDAJA, PREDAJNÉ TECHNIKY – Aký ste predajca?**

Kurz je určený pre profesionálnych predajcov a obchodných zástupcov, ale aj pracovníkov, ktorí ponúkajú služby, riešia reklamácie, sťažnosti a sú denne v kontakte so zákazníkmi;

### **Cieľ:**

získanie vedomostí a základných zručností pri rokovaní s klientom, zákazníkom; osvojenie si vyskúšaných postupov pri riešení a orientácii sa v štandardných a menej bežných situáciách pri vedení predajného rozhovoru; pomoc pri vyvarovaní sa najčastejších chýb pri predaji, pri jednaní so zákazníkom a tiež spôsob, ako riešiť problémy, ktoré už nastali; vytvorenie si osobitého a efektívneho štýlu predaja.