

# Psychologie prodeje

Pro vítězství ve sportu je velmi důležitá psychika. To, jak se popereme např. se strachem, s přehnanou motivací, s očekáváním od sebe samého i od druhých, s odpovědností za splnění cíle. Výsledkem naší touhy uspět a zvítězit může být i nezdár v situaci, kterou na „tréninku“ běžně zvládáme. Důvodem je psychika v rozhodujícím okamžiku. Prodej je sportu velmi podobný a obchodníci mohou vítězit nebo selhávat z podobných příčin.

Tento program je určený pro manažery, obchodní reprezentanty a pracovníky podpory prodeje všech zaměření, začínající i zkušené. Prohloubíte své znalosti psychologie prodeje a naučíte se je využívat v praxi tak, abyste vyhrávali klíčové situace. Program obsahuje reálné modelové situace a diagnostické testy pro poznání své vlastní osobnosti.

## Cíle programu

- Naučit se vyhrávat – zlepšit svůj trénink, taktiku, strategii a především psychiku.
- Zvýšit svou psychickou odolnost a sílu – zvítězit ve své hlavě.
- Naučit se zvládat obtížné situace a konfliktní situace a zvýšit tak svou schopnost zvítězit v rozhodujícím okamžiku.
- Procvičit si a naučit praktické zvládnání svých obav z neúspěchu a obrátit je ve svůj prospěch.
- Zlepšit se v péči o své psychické zdraví a být úspěšnými efektivně a dlouhodobě.

## Účastníci programu

- Manažeři
- Obchodní zástupci/reprezentanti
- Podpora prodeje

## Rozsah programu

- 2 dny

## Proč se tohoto programu zúčastnit?

- Naučíte se vyhrávat.
- Pod vedením zkušeného lektora s psychoterapeutickou kvalifikací poznáte lépe svou vlastní osobnost a naučíte se překonávat své vnitřní překážky – naučíte se obstát v těžké situaci a obrátit ji ve svůj prospěch.
- Naučíte se analyzovat své obchodní partnery a zvolit tak vhodnou komunikační a prodejní strategii před i v průběhu prodejního jednání – naučíte se trénovat a zlepšovat během „utkání“.
- Vytvoříte si typologii svých zákazníků a připravíte se na konkrétní jednání s klíčovými zákazníky – zlepšíte svou techniku a strategii.

# Organizace a struktura programu

## Struktura programu

- Jak hrát a vyhrávat.
- Psychologie prodejního úspěchu.
- Nejčastější obavy obchodníka a jejich zvládnutí v praxi.
- Typologie zákazníka a psychologie jeho rozhodování.
- Zvládání vlastního stresu a dlouhodobé únavy – Life balance.