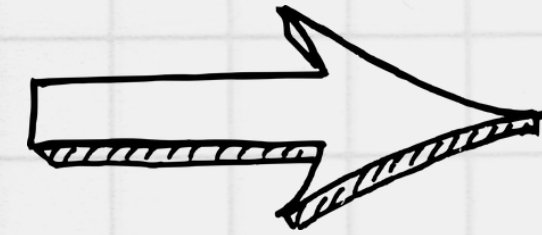
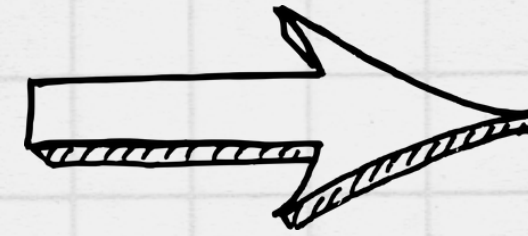


# PREDAJNÉ SCHODY

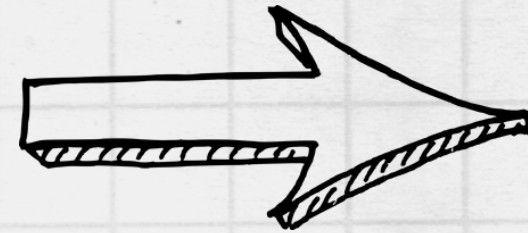


## OTÁZKA NA KÚPU

## ZHRNUTIE VÁHAVÁ OTÁZKA



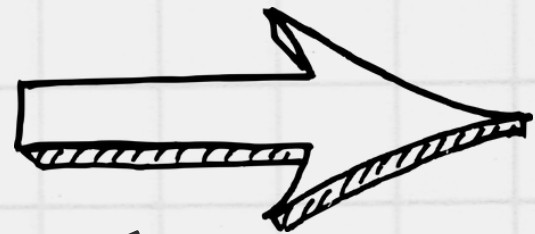
## NÁVRH RIEŠENIA



## ANALÝZA



## DOBRY ŠTART



## PRÍPRAVA

- POZNAJ PRODUKT
- POZNAJ PROCES
- POZNAJ ZÁKAZNÍKA

- PRVÝ DOJEM JE DŮLEŽITÝ
- BUĎ RAPPORŤ
- NIELEN ČO POVIEŠ, NO AJ AKO TO POVIEŠ?

- NA PRVOM MIESTE JE POŽIADAVKA ZÁKAZNÍKA - PRETO DŮKLADNE PARAFRÁZUJ POŽIADAVKU BEZ PREDPOKLADANIA
- OVERYENIE KLIANTA AŽ NA DRUHOM MIESTE
- PÝTAJ SA A ZISŤUJ VIAC

- NAVRHUJ RIEŠENIA, HOVOR O MOŽNOSTIACH....
- VYHYBAJ SA TOMU ČO SA „NEDÁ“
- A AK SÁ TO NEDÁ, KOMUNIKUJ ALTERNATÍVU

- PO VYBAVENÍ POŽIADAVKY JE NA MIESTE DŮSLEDNÉ ZHRNUTIE NA ČOM STE SA DOHODLI ...
- AKTUALIZUJ ÚDAJE POKIAĽ JE TO POTREBNÉ
- NADVIAŽ NA KOMUNIKÁCIU V ÚVODE A POĽOŽ VÁHAVÚ OTÁZKU NA VYTVORENIE PREMOSTENIA NA PREDAJ

- PÝTAJ SA NA NÁZOR, ARGUMENTUJ, ANALYZUJ A NAVRHUJ
- HOVOR O ÚŽITKU
- ZÁKAZNÍK MUSÍ DOSTAŤ ODOVEĎ NA JEHO „PREČO BY SOM TŮ MAL UROBIŤ / ČO Z TOHO BUĎEME MAŤ / PREČO PRAVE S TEBOU?“
- SPREVÁDZAJ PROCESOM ČO SA BUĎE DIAŤ PO TELEFONÁTE...
- SNAŽ SA VYVOLÁŤ TŮŽBU A ZVEDAVOSŤ

**PREDAJNÁ ČASŤ ROZHOVORU  
= NA PRVOM MIESTE JE CIEĽ AGENTA S  
OHĽADOM NA POTREBU KLIANTA**

**SERVISNÁ ČASŤ ROZHOVORU  
= NA PRVOM MIESTE JE CIEĽ KLIANTA**

**AKADÉMIA ÚSPECHU**

(C) 2017 - 2023 GROW UP SLOVAKIA,S.R.O.