

Určitě ten prodejní rozhovor nemohl být lepší?

Roky praxe s vlastními i svěřenými obchodníky.

Konkrétní pravidla pro expertní prodejní rozhovory.

---

## Trénink obchodníků

**Chcete lepší výsledky v prodeji?**

**Staňte se expertem na prodejní rozhovor.**



**Ing. Jan Korbek**

[www.jkorbek.cz](http://www.jkorbek.cz)

[jan.korbek@jkorbek.cz](mailto:jan.korbek@jkorbek.cz)

[cz.linkedin.com/in/jkorbek](https://www.linkedin.com/in/jkorbek)

# Určitě ten prodejní rozhovor nemohl být lepší?

Roky praxe s vlastními i svěřenými obchodníky.  
Konkrétní pravidla pro expertní prodejní rozhovory.

## Co Vám trénink přinese?



- V rozhovoru ukážete, že jste jiní než ostatní.
- Zákazník vnímá podstatné namísto omáčky.
- Vaše argumenty získávají na síle.
- Rozhovor s Vámi přirozeně plyne.
- Dostáváte se ze slepých uliček.
- Vaše nabídka příjemně ladí se situací.
- Získáváte respekt a zákazníci jsou k Vám upřímní.

## Kde vidím v praxi nejvíce chyb?

1. Příliš opatrný obchodník “chodí kolem horké kaše”.
2. K navázání vztahu není třeba mluvit o dovolené ani o golfu.
3. Chybějící rámce rozhovorů podporují chaos.
4. Ani experti si často neumí představit, jak silné jsou otázky.
5. Myšlenkové skoky jsou nepřirozené a matou zákazníky.
6. Nabídky nejsou účinné, protože chybí provázanost s potřebami.
7. Obchodník nezískal respekt.

## Jak konkrétně bude vypadat Vaše jednání po tréninku?

- Budete uvolnění a sebevědomí.
- Zákazníka připravíte na to, že přicházíte férově prodávat.
- Efektivně zahájíte jednání – povídání o dovolené nerozhoduje o prodeji.
- S klientem předem naplánujete průběh jednání.
- Budete klást o desítky procent více otázek.
- Zákazník intenzivně přemýšlí a částečně prodává sám sobě.
- Budete přímí namísto „chození kolem horké kaše“.
- Uslyšíte méně námitek. Navíc většinu zpracujete jen rámováním a otázkami.
- Jasně sdělíte, proč má zákazník přijmout Vaši nabídku.
- Ušetříte čas, protože na závěr jednání získáte jasné ANO nebo NE.

# Určitě ten prodejní rozhovor nemohl být lepší?

Roky praxe s vlastními i svěřenými obchodníky.  
Konkrétní pravidla pro expertní prodejní rozhovory.

## Jak trénink probíhá?

Můžete si vybrat skupinové nebo individuální tréninky

- Základem je intenzivní video trénink zaměřený na formu i obsah komunikace.
- Nečekejte přednášky, pouze minilekce v délce do 20-ti minut.
- Teorii Vám vysvětlím až na nahrávce Vašeho prodejního jednání.
- Připravte se na několik setkání, která jsou proložena samostatnou prací.

## Kolik času je potřeba?

- Běžně 2-4 setkání podle schopností obchodníka nebo celého týmu.
- Z praxe doporučuji 4-6 hodin na obchodníka.

## Věříte mi, že Vám mám co předat?

Neslíbím Vám zázračné techniky, kterých jsou plné reklamy. Mám pro Vás nezvykle intenzivní trénink komunikace se zákazníkem, který je prověřen praxí.

- 15 let aktivního prodeje.
- 9 let trénování obchodníků včetně vlastního týmu.

Tyto tréninky pomáhají, protože staví na prověřených základech

- klasický prodejní rozhovor,
- koučovací rozhovory,
- systémové myšlení,
- jazykování (Milton Ericson),
- koncepce GRID®,
- další principy NLP.



## Kolik investujete?

- Individuální trénink: 3500Kč / hodina
- Skupinový trénink: 22.000Kč / den

Ceny bez DPH zahrnují trénink a dopravu na místo určení. Prostory zajišťuje zákazník.

# Určitě ten prodejní rozhovor nemohl být lepší?

Roky praxe s vlastními i svěřenými obchodníky.  
Konkrétní pravidla pro expertní prodejní rozhovory.

## Chcete záruku kvality?


- Využijte přiložené reference a můžete požádat o další. Většinu autorů referencí lze snadno dohledat a osobně se zeptat.
- Fakturuji až po odsouhlasení spokojenosti.

## Co o tréninku říkají účastníci?

*"Kurz prodejních dovedností, u pana Korbela byl pro mne jeden z nejužitečnějších kurzů tohoto typu, jež jsem kdy absolvoval. Oproti jiným kurzům zde byla větší míra zapojení, odnesl jsem si několik cenných rad, které jsem si během kurzu měl možnost osvojit a budu je tak moci aplikovat v praxi."*

Lukáš Netolický, Senior Consultant, Cushman & Wakefield 

*"... Po bohatých zkušenostech s řadou společností jsme se rozhodli neplýtvat prostředky a investovat je do spolupráce s dodavatelem, který se dokáže přizpůsobit našim potřebám, je schopen cílené spolupráce a usiluje o skutečné výsledky."*

Mgr. Tomáš Batěk, obchodní manažer, Global Blue Czech Republic 

*„V obchodu pracuji již 13 let, absolvovala jsem různé druhy školení, ale musím říci, že tento trénink mi byl skutečně užitečný. Lektor prováděl náslech, ihned po jednání jsme společně situaci vyhodnotili a na dalším jednání už jsem mohla nové poznatky převést do praxe. Člověk dělá spoustu věcí automaticky, ale díky tomuto tréninku, jsem viděla možnost, jak zvládat jednání v praxi mnohem efektivněji."*

Alena Šoltysová, inzertní poradce, MAFRA, a.s.

*"Skvělý lektor pro obchodní dovednosti. Nezbyvá než doporučit a malými krůčky aplikovat předané zkušenosti do praxe v obchodním styku."*

Radim Kryštůfek, sales manager, SATRA, spol. s r. o.

*"Nikdy jsem netušila, že by obchod mohl být zajímavý, až do té doby než jsem se zúčastnila kurzu obchodních dovedností, který vedl Jan. Jeho jedinečný přístup, udělal z kurzu něco neobyčejného. Tento kurz ve mně vzbudil hravost, touhu a vášně pro věc, kterou děláte. Pokud chcete něco ve vaší firmě či se sebou samým změnit, začněte Honzou. Nebudete litovat."*

Gabriela Lecková, obchodní zástupce, Grape SC, a.s.