

Martin
Medvecký



**ZVÝŠ %
PREDAJA**

Dobrý deň,

moje meno je Martin Medvecký a mám pre Vás krátke zhrnutie princípov priameho predaja.

Obchod je ľudská činnosť, ktorá spočíva vo výmene produktov alebo služieb za peniaze. Každý proces v živote sa riadi nejakým systémom, ináč to nie je ani v obchode. Obchod sa riadi systémom dopyt, ponuka, predaj.

- **Dopyt** vzniká všade, v každodennom živote, kdekoľvek sa pohneme, či už dopyt po spotrebnom materiáli, dopyt po nehnuteľnostiach, dopyt po autách, dopyt po bicykloch, po čistení kobercov, po ohýbaní ocele, dopyt po maľovaní domov, dopyt po poisťkách, dopyt po úveroch, atď. Je už len na Vás, na obchodníkoch, kde sa nájdete a na aký dopyt viete reagovať.
- Keď už ste našli, v akom segmente predávate, nasleduje **ponuka**. Ponuka je pre každého klienta vždy individuálna. Aj lekár Vás najskôr vyšetří a až potom povie, čo Vám je. Rovnako je to pri ponuke, otázkami prídete k tomu, aký dopyt má Váš klient a neskôr po Vašom prieskume príde riešenie – ponuka.
- Pokiaľ je klient spokojný s Vašou ponukou, nasleduje **predaj**.

Toto je samozrejme ideálny stav za ideálnych podmienok. Veľakrát sa s klientom nestretnete alebo sa k ponuke ani nedostanete, alebo Vás po ponuke rázne odmietne, dokonca Vás vyzve, aby ste sa viac u neho nezastavovali. Takto nejak je to v bežnom predaji a každý si tým určite prešiel.

V obchode pôsobím viac ako 10 rokov a rád by som sa s Vami podelil o praktické fakty a rady, ktoré Vám zaručene prinesú ovocie. Mám na mysli vyššie predaje, viac spokojných klientov, kde Vaše meno porastie a tým aj Váš obrat a zisk. Budeme sa venovať podrobne systému predaja od vyhľadania potenciálneho klienta, dohodnutia schôdzky, spomenieme si predajné techniky, predajné rozhovory, a tiež opakovaný predaj tomu istému klientovi, tzv. servis. Poradím Vám tiež, ako si pýtať odporúčania pre Váš ďalší biznis. Toto všetko Vám rád predstavím v kurze, ktorý je rozdelený na rôzne fázy, ktoré si rozoberieme dopodrobna v krátkych, ale zato trefných príkladoch, ktoré môžete aplikovať do Vášho predaja a uvidíte, ako Vás začne vnímať samotný klient. Dá sa to uplatniť aj u klienta, ktorý Vás predtým odmietol a povie si: „Toto je naozaj profík a chcem s ním spolupracovať.“

Cieľom celého e-booku je zjednodušiť Váš predaj, aby ste si nestavali vzdušné múry pred niečím, čo neexistuje, lebo keď využijete tieto praktické rady, určite nebudete sklamaný. Určite sa nájdú aj skúsení obchodníci, ktorí prakticky využijú tieto rady, prípadne si oživia pamäť a dlho nepoužívanú frázu alebo možno použitie termínu či frázy v e-booku. Nemyslite si, že to všetko pôjde len tak. Ide o praktické rady, ktoré Vám majú pomôcť a byť o krok pred Vaším zákazníkom.

Tento e-book je určený pre obchodných zástupcov, obchodných manažérov, predajcov a všetkých, ktorí sa snažia predáť produkt či službu, či už svoj alebo produkt či službu zamestnávateľa. Pre tých, ktorí chcú navýšiť svoje obraty, posunúť svoju firmu niekam ďalej. Aj v dobe, kedy je online svet top na predávanie, stále je dôležitý kontakt s ľuďmi, pretože každý človek potrebuje styk s ľuďmi. Aj v tomto e-booku nájdete využitie sociálnych sietí, možno nie na predaj, ale ako praktickú pomôcku. Za sociálne siete je zodpovedné Vaše marketingové oddelenie, prípadne neskôr môžeme zabrdnúť aj do tejto online sféry – ale to inokedy. Tento e-book je určený pre priamy predaj, to