

DOUBLE ACADEMY

MISTR UZAVÍRÁNÍ

ON-LINE KURZ



PRACOVNÍ SEŠIT
BONUS



OBSAH KURZU

MODUL 0 - ÚVOD - ZAČNI ZDE

MODUL 01 - MINDSET ÚSPĚŠNÉHO OBCHODNÍKA

MODUL 02 - DŮLEŽITOST UZAVÍRÁNÍ

MODUL 03 - ZÁKLADY UZAVÍRÁNÍ A PRODEJE

MODUL 04 - TEORIE ZVLÁDÁNÍ NÁMITEK

MODUL 05 - ZVLÁDÁNÍ NÁMITEK V PRAXI

MODUL 06 - ZÁVĚR KURZU



MODUL 0 - ÚVOD - ZAČNI ZDE

0.2. Napiš, co musíš udělat, aby studium kurzu bylo zbytečné.

0.2. Napiš, co naopak musíš udělat, abys díky studiu kurzu začal uzavírat více obchodů.



MODUL 01 - MINDSET OBCHODNÍKA

1.1. Napiš, kdo je to obchodník.

1.2. Napiš, jaký je hlavní cíl práce obchodníka a jak to ty můžeš použít ve svém životě.



MODUL 01 - MINDSET OBCHODNÍKA

1.3. Napiš, proč je důležité mít neustále tah na branku.

1.4. Napiš, proč si myslíš, že je důležité mít záměr a stále se snažit uzavřít klienta a obchod s ním.



MODUL 01 - MINDSET OBCHODNÍKA

1.5. Napiš, jak by měl být obchodník oblečený.

1.6. Napiš, proč si myslíš, že je důležité, aby byl obchodník v dobré kondici.



MODUL 01 - MINDSET OBCHODNÍKA

1.7. Napiš, proč je důležité, abys měl dobrou emoci.

1.8. Napiš, proč si myslíš, že je důležité, abys měl vždy pozitivní přístup jako obchodník.



MODUL 01 - MINDSET OBCHODNÍKA

1.9. Napiš, jak jistota ovlivňuje tvůj úspěch v prodeji.

1.10. Napiš, jak ovlivňuje tvou kariéru obchodníka to, že nevěříš ve svůj produkt a co se naopak stane, když věřit začneš.



MODUL 01 - MINDSET OBCHODNÍKA

1.11. Napiš, proč chceš být úspěšný obchodník.

1.12. Napiš, co uděláš pro to, aby ses neustále zlepšoval.



MODUL 02 - DŮLEŽITOST UZAVÍRÁNÍ

Doplň:

Když neuzavřeš obchod, zákazník má stále,
který bude stejně muset řešit někde jinde.

2.1. Napiš svými slovy, proč je uzavření tak důležité v celém
prodejním procesu?



MODUL 03 - ZÁKLADY UZAVÍRÁNÍ

3.1. Napiš svými slovy, co je to prodej.

3.2. Toto cvičení musíš dát z hlavy, pokud nevíš, podívej se znovu na video! Toto opakuj tolikrát do té doby, než si 6 kroků prodejního procesu nevryješ pod kůži.

Vypiš všech 6 kroků prodejního procesu:



MODUL 03 - ZÁKLADY UZAVÍRÁNÍ

3.3. Napiš, co plno obchodníků dělá a Ronaldo nebo Jarda Jágr by nikdy nudělali?

3.3. Napiš, jaký si dáš sám pro sebe závazek ohledně trénování obchodních dovedností?



MODUL 03 - ZÁKLADY UZAVÍRÁNÍ

3.4. Vypiš aspoň 5 falešných informací, které kolují ohledně obchodníků:



MODUL 03 - ZÁKLADY UZAVÍRÁNÍ

3.5. Napiš, jaký je rozdíl mezi stížností a skutečnou námitkou.

3.5. Napiš, jak ti prakticky pomůže poznat rozdíl mezi námitkou a stížností?



MODUL 03 - ZÁKLADY UZAVÍRÁNÍ

3.6. Napiš svými slovy, o čem prodej ve skutečnosti je?

3.6. Napiš svými slovy, co je v prodeji klíčové a jak to ty můžeš ve svém životě použít.



MODUL 03 - ZÁKLADY UZAVÍRÁNÍ

3.7. Napiš, co znamená souhlasit.

3.7. Napiš, co znamená potvrdit.



MODUL 03 - ZÁKLADY UZAVÍRÁNÍ

3.7. Napiš, co se stane, když nebudeš klienta potvrzovat.



MODUL 03 - ZÁKLADY UZAVÍRÁNÍ

3.8. Napiš, jaký je rozdíl mezi prodáváním a uzavíráním.

3.8. Napiš, jak informaci “Prodávat je super, ale uzavřít je klíčové.”, budeš ve své kariéře obchodníka používat.



MODUL 04 - TEORIE ZVLÁDÁNÍ NÁMITEK

4.1. Napiš, jaká je strategie zvládání námitek.
(Toto musíš umět vysypat z rukávu.)

4.1. Lze nějaký bod vynechat? Napiš o tom krátkou esej.



MODUL 04 - TEORIE ZVLÁDÁNÍ NÁMITEK

4.2. Napiš, jaké jsou kategorie námitek.

4.2. Napiš ke každé aspoň 1 příklad, jak by mohla od klienta ve tvém businessu zaznít.



MODUL 04 - TEORIE ZVLÁDÁNÍ NÁMITEK

4.3. Napiš svými slovy, jakým způsobem by měla vypadat věta “Jdeme do toho, pane kliente?”

4.3. Napiš, proč je důležité si tento závěr schůzky natrénovat?

MODUL 05 - ZVLÁDÁNÍ NÁMITEK V PRAXI

Stáhni si zde příručku na uzavírání **ZDARMA s 50**
možnými způsoby, jak zvládat námítky.

Dej si závazek, že budeš každý den 30 minut s kolegou
trénovat zvládání námitek a trénuj.



MODUL 06 - ZÁVĚR KURZU

Napiš, co ti tento kurz přinesl a pošli mi zpětnou vazbu na můj Instagram.
