



# **Obchodní vyjednávání**

- 1) PŘÍPRAVA**
- 2) ÚVOD JEDNÁNÍ**
- 3) ANALÝZA POTŘEB**
- 4) NÁVRH ŘEŠENÍ – NABÍDKA**
- 5) VYVOLÁNÍ POTŘEBY U ZÁKAZNÍKA**
- 6) NÁMITKY**
- 7) UZAVŘENÍ OBCHODU**
- 8) VYTĚŽOVÁNÍ**



## Dovednosti obchodníka:

- \* jak se co nejlépe připravit ?**
- \* jak stanovit obchodní strategii jednání**
- \* jak vést obchodní jednání ?**
- \* jak zjistit potřeby zákazníka a reagovat na ně?**
- \* jak správně vytvořit a dát nabídku ?**
- \* jak zvládnout otázky a námitky?**
- \* jak uzavřít obchod?**
- \* jak vytěžit co nejvíc ?**