

-
1. Kurzvorstellung „Aktives Verkaufen“
 2. Krátké představení "Aktivního prodeje"
 3. Krátká prezentace "Cílený prodej"
 4. Krátká prezentace "Aktivní prodej"

(ca. 20 Min.)

(cca 20 minut)

Didaktischer Hintergrund

Didaktické pozadí

- Damit die Teilnehmer möglichst bald in die Praxis gehen können, sollte „Aktives Verkaufen“ nur kurz vorgestellt werden. **Schwerpunkte** hier: Wie die Angebote¹ entstehen. Was macht ein Angebot interessant?
 - Aby se účastníci mohli co nejrychleji začlenit v praxi, měl by být krátce představen pojem "Aktivní prodej". **Hlavními tématy** jsou: Jak vznikají nabídky². Co dělá nabídku zajímavou?
 - Aby účastníci mohli co nejrychleji přejít do praxe, měl by být "Cílený prodej" jenom v krátkosti představen. Hlavními body jsou: Jak nabídky vznikají. Co činí nabídku zajímavou?
 - Aby účastníci mohli co nejrychleji projít k praxi, měl by být „Aktivní prodej“ představený jenom krátce. **Témata** zde: Jak obchody³ vznikají. Co dělá nabídku zajímavou?
-
- **Funktionsdetails** (wie z. B. spezifische Kundenprofile, km-Leistung und Alter des Fahrzeuges) sollen die Teilnehmer anschließend selber entdecken
 - Detaily činnosti (jako např. specifické zákaznické profily, výkon v km a stáří vozidla) si poté zjišťují sami účastníci.
 - Provozní detaily (jako například zákaznické profily, rychlost a věk vozidla) mají účastníci následně zjistit sami.

¹ auch Paketangebote

² také balíčky

³ také paušální nabídky

- Provozní detaily (jako například specifické profily zákazníků, počet najetých kilometrů a věk vozidla) by si následně účastníci měli zjistit sami
-
-

Die Teilnehmer kennen den Nutzen und die Idee der Funktion „Aktives Verkaufen“ (**Kennen**)

- Die Teilnehmer kennen teilweise das **Paketsystem** und haben sich eigene Angebote geschaffen.



PPT/Folie mit Prozessdarstellung
Flipchart Tafel

Účastníci znají výhody a myšlenku "Aktivního prodeje" (**znají**)

- Účastníci částečně znají **system balíčků** a vytvořili své vlastní nabídky.



PPT/film se znázorněním procesu
Tabule Flipchart

Účastníci znají výhodu a myšlenku "Cíleného prodeje" (**Znají**)

- Účastníci částečně znají balíčkový systém služeb a vytvořili si své vlastní nabídky.



PPT/slajd se znázorněním procesu
Flipchart tabule

Účastníci znají výhody a myšlenku funkce "Aktivního prodeje" (**charakteristika**)

- Účastníci částečně znají **balíčkovací systém** a vytvářejí si své vlastní nabídky.



powerpointová prezentace/film k představení procesu
flipchartová tabule

4.1. Ablauf

4.2. Průběh

Der Trainer sammelt von den Teilnehmern Antworten auf folgende Fragen:

Školitel shromažďuje od účastníků odpovědi na následující otázky:

Školitel sesbírání od účastníků odpovědi na následující otázky:

Trenér shromažďuje od účastníků odpovědi na následující otázky:

○ Wie gehen Sie bisher vor, wenn ein Kunde ein bestimmtes Angebot wünscht?

- Jak doposud postupujete, když si zákazník přeje konkrétní nabídku?
- Jak postupujete nyní, když požaduje zákazník konkrétní nabídku?
- Jak jste doteď postupovali, pokud chtěl zákazník konkrétní nabídku?

○ Woher erfahren Sie, welche besonderen Aktionen Sie einem Kunden anbieten können?

- Kde se dozvíte, jaké mimořádné akce můžete zákazníkovi nabídnout?
- Odkud zjišťujete, jaké speciální akční nabídky můžete zákazníkovi nabídnout?
- Jak víte, jaké konkrétní kroky můžete nabídnout zákazníkovi?

○ Welche Schwierigkeiten behindern die Arbeit des Serviceberaters?

- Jaké obtíže ztěžují práci klientského poradce?
- Co ztěžuje práci poradce služeb zákazníkovi?
- Jaké problémy překáží v práci servisního poradce?