

Jak přemýšlí a rozhoduje váš zákazník – neuroprodej v akci

Objevte tajemství mozku svých zákazníků, podpořte opakovaný prodej a posilte loajalitu obchodních partnerů.

O workshopu

Prodávat znamená mnohem víc než jen nabízet produkt. Skutečný obchod začíná porozuměním tomu, jak funguje lidský mozek a proč lidé dělají svá rozhodnutí. Tento workshop ukazuje, jak propojit neurovědu, empatii a praktické obchodní techniky tak, aby obchodníci dokázali vytvářet trvalé vztahy a dosahovat opakovaných prodejů.

Co si odnesou účastníci

- Pochopí rozhodovací proces v mozku – co skutečně ovlivňuje rozhodnutí.
- Naučí se využívat zrcadlové neurony, empatii, pacing a leading v praxi.
- Zjistí, jakou roli hrají hormony štěstí v motivaci, spolupráci a spokojenosti.
- Získají prostor pro tvorbu vlastních prodejních taktik.

Přínos pro firmu

- Vyšší úspěšnost obchodních jednání díky lepšímu porozumění zákazníkovi.
- Posílení dlouhodobých vztahů a zvýšení míry opakovaných nákupů.
- Motivovanější obchodníci, kteří chápou své vnitřní nastavení a dokážou s ním pracovat.
- Moderní pohled na obchod propojující vědu, psychologii a praxi.

Formát

- 3hodinový interaktivní workshop plný inspirace, zamyšlení a diskuse.
- Vhodné pro obchodní týmy, account manažery, key accounty a všechny, kdo chtějí posunout své prodejní dovednosti na vyšší úroveň.

Kdo jsem já?

Ondřej Vaňha – kouč a mentor se zkušenostmi v leadershipu a týmovém rozvoji. Podporuji jednotlivce a týmy na cestě k výsledkům a spokojenosti. Mám dlouholetou zkušenost s vedením týmů v zákaznické péči i obchodu. Propojuji tyto zkušenosti s moderní neurovědou, koučovacími technikami a s principy různých kultur. Pomáhám týmům a lídrům růst jinak než přes klasická školení, zvyšuji jejich efektivitu a úspěšnost.