

SLUŽBA EXPERT CALLISTO

UMĚNÍ VLKA Z WALL STREET

Tento program prakticky naučí jeho absolventy prodejní metodu, kterou využíval a využívá pověstný Vlk z Wall Street ve svých obchodních jednáních, ať již po telefonu či v osobním jednání. V programu je metoda analyzována z pohledu použitých postupů neurolingvistického programování (NLP) a tzv. Sales hypnózy (soubor etických technik pozitivně ovlivňujících destruktivní podvědomé procesy rozhodování v prodejním procesu - překonání předsudků, nejistot, osobnostní váhavosti, negativních zkušeností - které sestavili Dr. Donald Moine a Dr. Kenneth Lloyd na základě výzkumu 2500 nejúspěšnějších prodejců a vyjednávačů USA 80. let). Málokdo ví, že samotný autor uvedené metody studoval v USA NLP ještě předtím, než se z něj stal pověstný Vlk z Wall Street. Původní metoda je rozvinuta o vybrané další techniky z obou zmíněných oblastí tak, aby měla ještě silnější účinek, a přitom odpovídala potřebám prodeje ve specifické oblasti oboru firmy. Program byl vytvořen na základě podkladů přímo od Dr. Donalda Moine.

Tento program prakticky naučí jeho absolventy prodejní metodu, kterou využíval a využívá pověstný Vlk z Wall Street ve svých obchodních jednáních, ať již po telefonu či v osobním jednání. V programu je metoda analyzována z pohledu použitých postupů neurolingvistického programování (NLP) a tzv. Sales hypnózy (soubor etických technik pozitivně ovlivňujících destruktivní podvědomé procesy rozhodování v prodejním procesu - překonání předsudků, nejistot, osobnostní váhavosti, negativních zkušeností - které sestavili Dr. Donald Moine a Dr. Kenneth Lloyd na základě výzkumu 2500 nejúspěšnějších prodejců a vyjednávačů USA 80. let). Málokdo ví, že samotný autor uvedené metody studoval v USA NLP ještě předtím, než se z něj stal pověstný Vlk z Wall Street. Původní metoda je rozvinuta o vybrané další techniky z obou zmíněných oblastí tak, aby měla ještě silnější účinek, a přitom odpovídala potřebám prodeje ve specifické oblasti oboru firmy. Program byl vytvořen na základě podkladů přímo od Dr. Donalda Moine.

Přidanou hodnotou programu je i vznik konkrétních scénářů - scriptů - jak pro telefonické domluvení schůzky, tak pro celý prodejní rozhovor s konkrétními formulacemi pro všechny situace. Je tedy možné absolventy následně vést k dodržování a využívání osvojených dovedností následnou praxí jejich nadřízeného i dalších podpůrných pracovníků prodejní sítě.

Klíčové charakteristiky osvojované metody:

* **UCELENÝ SYSTÉM** vedení obchodního rozhovoru obsahující CELÝ PRODEJNÍ CYKLUS – komplexní prodejní metoda

* Umožňuje absolventům **REAGOVAT** účinně na jakoukoliv **NÁMITKU**, jakoukoliv **ALTERNATIVU** jednání

* **POSILOVÁNÍ VZTAHU** se zákazníkem. Metoda posiluje **JISTOTU KLIENTA** v **PRODUKT, OBCHODNÍKA** i **FIRMU**, kterou obchodník zastupuje

* Osvojená metoda působí na **VĚDOMÉ I NE-VĚDOMÉ** úrovni rozhodovacího procesu zákazníka (rozhodovací proces je běžně ovlivňován z 94% mimo vědomou vůli člověka!) – obsahuje intenzivní trénink **VERBÁLNÍ I NEVERBÁLNÍ KOMUNIKACE** (návuk 10 klíčových intonačních modelů implementovaných do konkrétních vyjednávacích komunikačních vzorců osvojované metody prodeje)

* umožňuje „**PŘEČÍST**“ potenciálního **ZÁKAZNÍKA** (verbální i neverbální projevy), identifikovat jeho **PŘIPRAVENOST** ke koupi a rozhodnout **S KÝM NADÁLE JEDNAT** za účelem prodeje a s kým zatím setrvat v servisním a vztahovém nastavení.

* umožňuje obchodníkovi identifikovat primární a sekundární „body bolesti“ potenciálního klienta a tím zvyšuje schopnost prodejce **VYHLEDAT OBCHODNÍ PŘÍLEŽITOST** a skrytou či zjevnou **POTŘEBU ZÁKAZNÍKA**