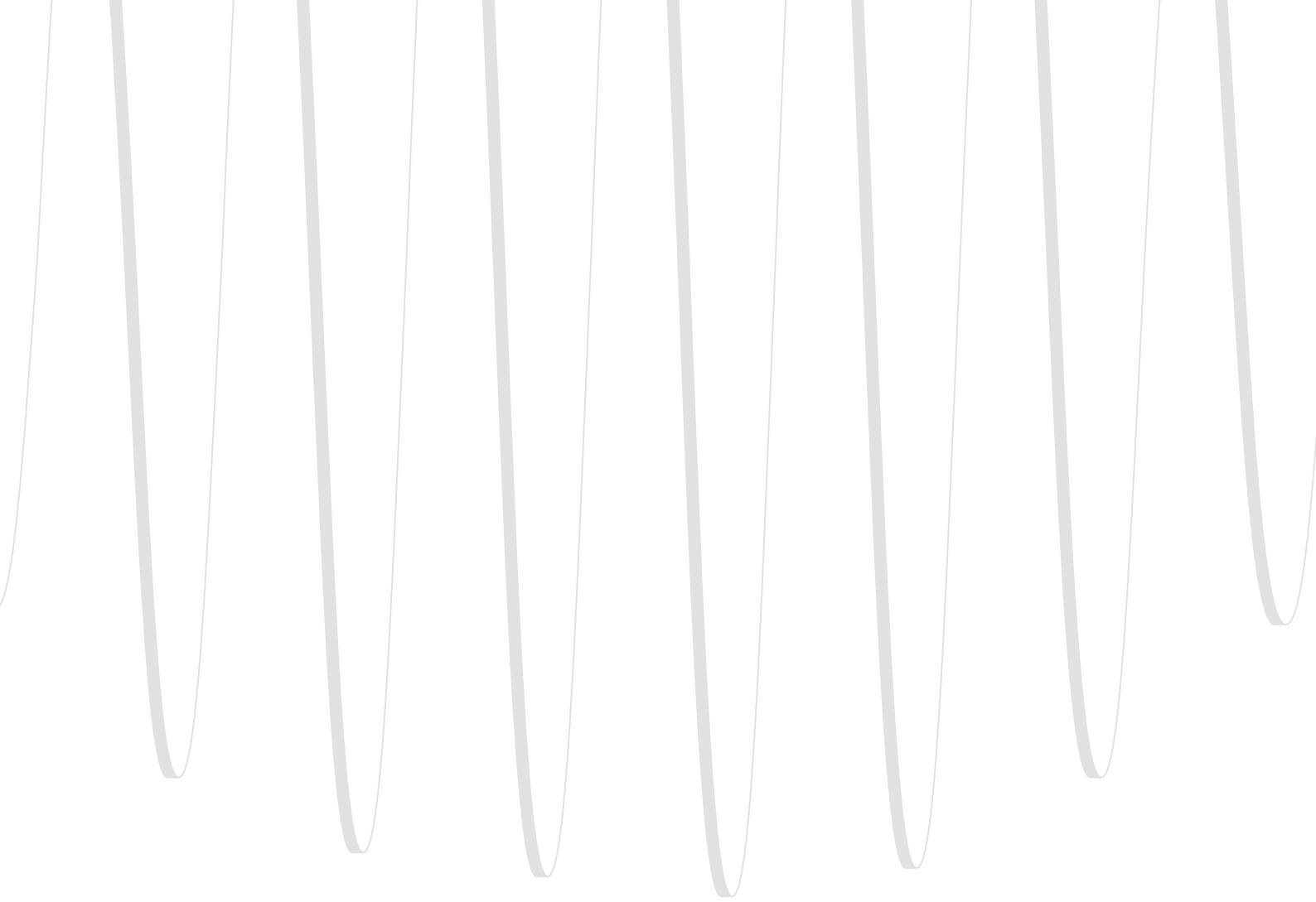
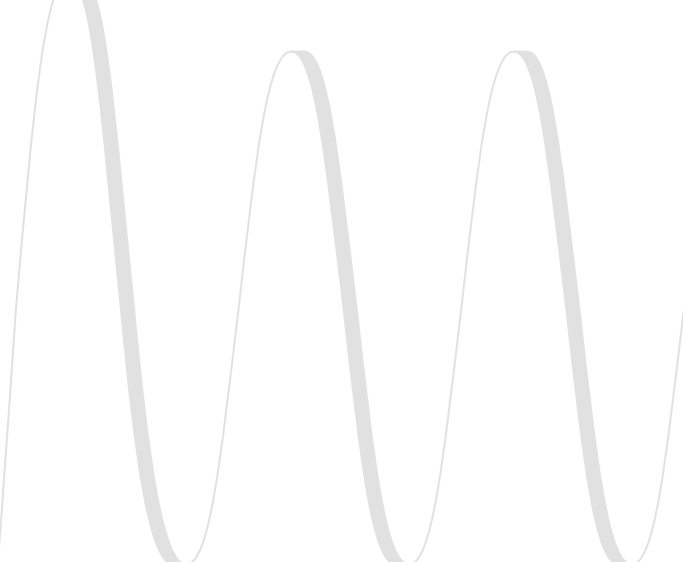




Zákaznícka psychológia:
9 princípov ako zvýšiť
predaj a zlepšiť konverzie





“Neskutočne inšpiratívne
a praktické. Absolvoval som už
veľa školení, ale až po tomto
tréningu som začal nad
mojou komunikáciou s klientmi
uvažovať naozaj správne.”

Ing. Peter Konečný

VIP Consultant III, PARTNERS

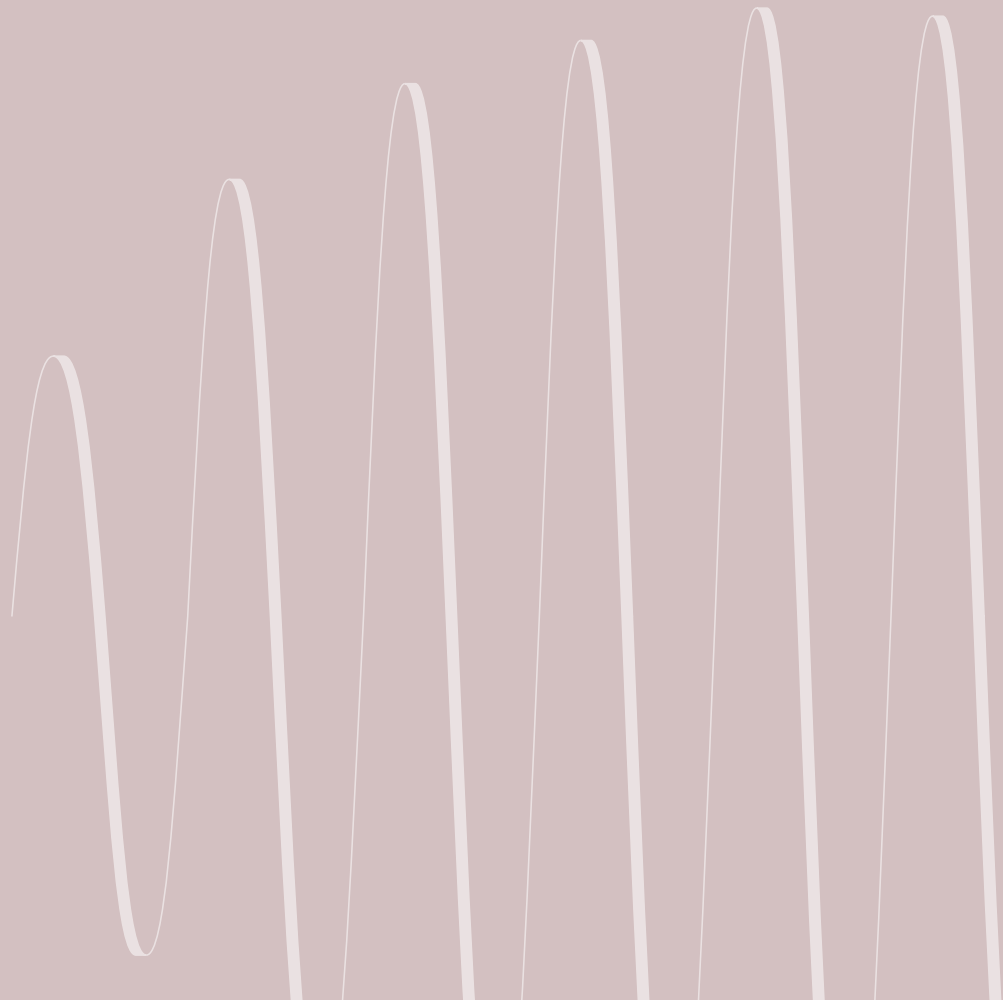


Obsah

- 05** O Mindworx
- 09** O tréningu
- 19** Organizačné detaily

1. část

O Mindworx

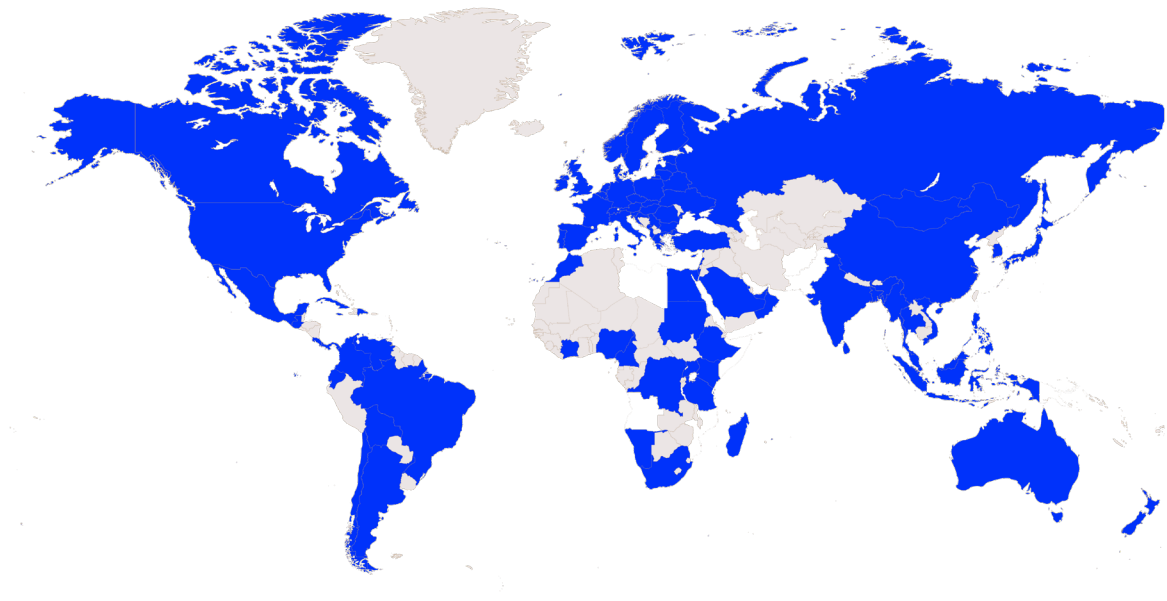




Sme experti na zákaznícku psychológiu. Učíme firmy **čo povedať a ako to povedať tak, aby to fungovalo.**



Sme globálny líder v tréningoch zákazníckej psychológie



● Krajiny, z ktorých máme absolventov

3300+ absolventov

115+ krajín

4,72/5 priemerné hodnotenie



ERSTE
Group



ZURICH

Raiffeisen Bank
International
Member of RIG Group



ING BANK

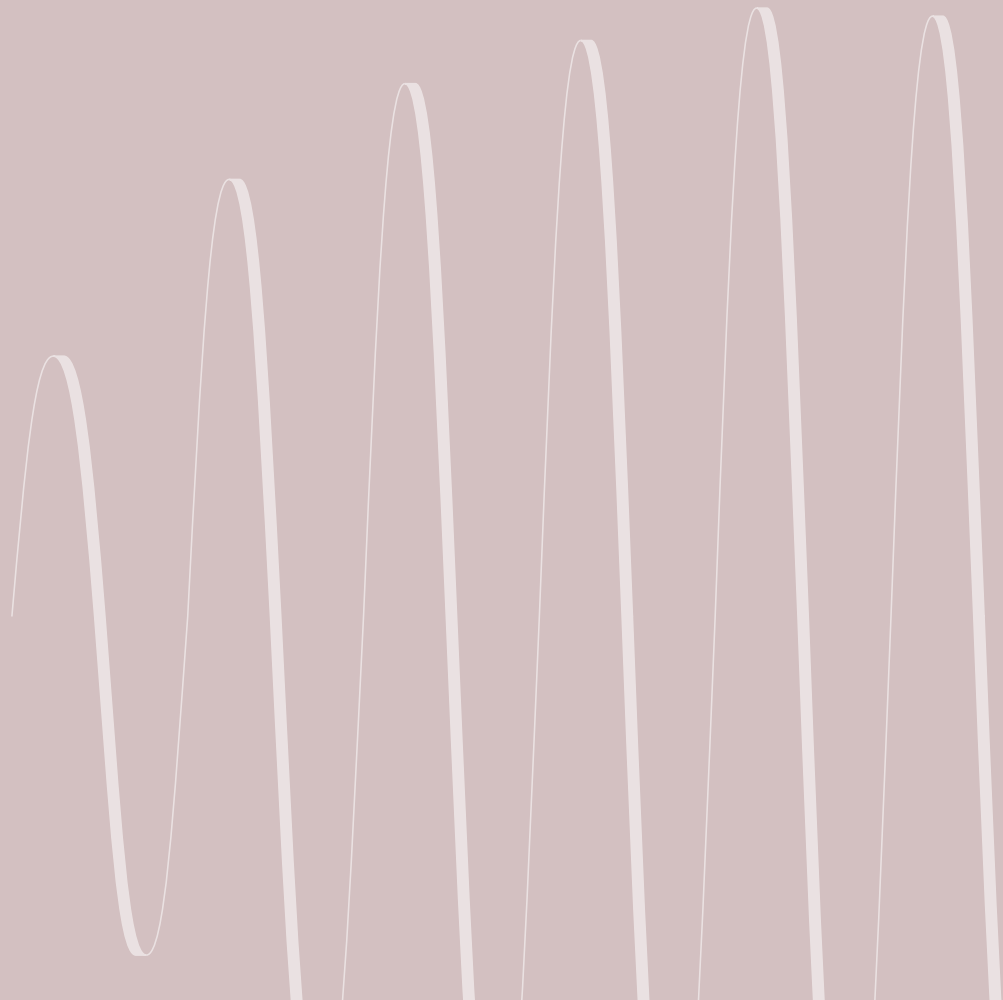
mindworx



Tento tréning má jediný cieľ.
Naučiť vás taktiky a princípy
zákazníckej psychológie,
ktoré vám pomôžu **zvýšiť**
efektivitu predaja.

2. část

O tréningu





Mindworx tím

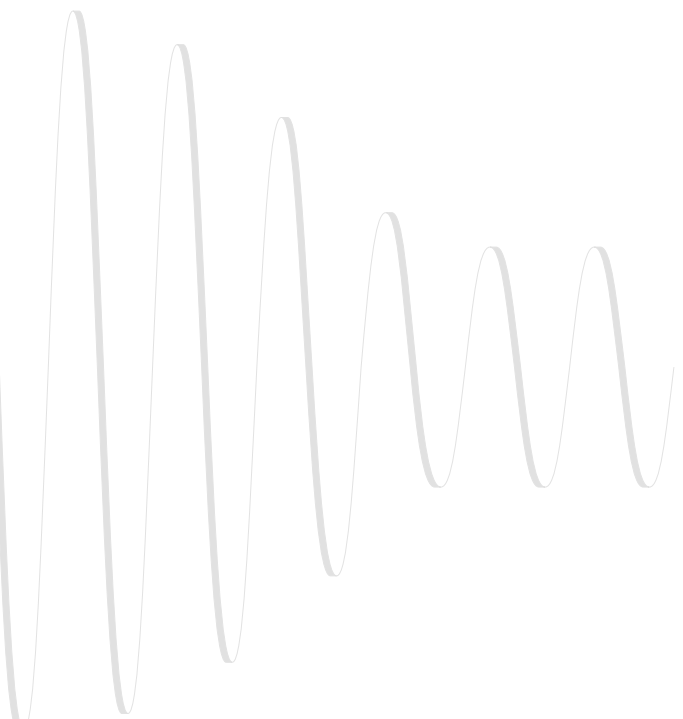


Ako tréningový program pomôže zvýšiť predaj?

- ✓ Pochopíte, **ako funguje podvedomie vašich zákazníkov** a ako ovplyvniť ich rozhodnutia.
- ✓ Spoznáte **SURF framework**, ktorý radikálne zmení spôsob, ako pristupujete k predaju.
- ✓ Dozviete sa, čo sú **4 kľúčové psychologické bariéry**, ktoré odrádzajú zákazníkov od nákupu a ako ich prekonať.
- ✓ Naučíte sa **5 princípov, ktorými zvýšite motiváciu zákazníka kúpiť**.
- ✓ Pochopíte, prečo vaše predajné postupy nefungujú a **začnete prichádzať s novými, efektívnejšími nápismi**.



Tréning je štrukturovaný
v **3 moduloch**. Každý modul
je zameraný na inú tému.





Modul 1: Intro do zákaznickej psychológie a SURF framework

Modul 1 je zameraný na to, **ako funguje a akú rolu zohráva zákaznicke podvedomie** a rozhodovací kontext.

Ciele modulu sú:

- ✓ Porozumieť **akú rolu má podvedomie** v nákupnom procese.
- ✓ Pochopiť čo je **rozhodovací kontext** a ako ho viete využiť na ovplyvnenie zákazníkov.
- ✓ Rozumieť a vedieť ako použiť **SURF framework** na zvýšenie úspešnosti predaja.
- ✓ Naučiť sa **rozpoznať bariéry**, ktoré odrádzajú klienta od nákupu.



Modul 2: 4 psychologické bariéry, ktoré stoja v ceste predaju

Modul 2 vám predstaví 4 psychologické bariéry, ktoré **odrádzajú zákazníkov od nákupu**.

Ciele modulu sú:

- ✓ Porozumieť čo sú a ako fungujú **4 psychologické bariéry:**
 - ① neistota,
 - ② vnímaná náročnosť,
 - ③ psychologická reaktancia,
 - ④ zóna akceptácie.
- ✓ Naučiť sa **techniky, ako bariéry odstrániť** a rýchlejšie a istejšie sa dopracovať k predaju.
- ✓ Vyskúšať si, nájsť a **odstrániť bariéry z vlastného predajného procesu**.



Modul 3: 5 motivátorov, ktoré vás dostanú bližšie k predaju

Modul 3 sa zameriava na to, ako dokážete malými zmenami v komunikácii **zvýšiť motiváciu zákazníkov nakúpiť**.

Ciele modulu sú:

- ✓ Porozumieť čo je a ako funguje **5 princípov motivácie:**
 - 1 Averzia k strate
 - 2 Efekt vlastníctva
 - 3 Ukotvenie
 - 4 Vnímaná hodnota
 - 5 Default

- ✓ Naučiť sa, kde a ako v predajnom procese použiť tieto motivátory a efektívne **presvedčiť zákazníka kúpiť**.

- ✓ **Zakomponovať motivátory** do vášho vlastného predajného procesu.



Mindworx tréning



Čím je, okrem obsahu, tréning špeciálny?

- ✓ Aby to bola zábava, účastníkov rozdelíme do tímov, ktoré **zbierajú body a súťažia proti sebe.**
- ✓ Tréning je plný krátkych aktivít, ktoré majú za cieľ účastníkov **nabudiť a vnieť dobrú náladu.**
- ✓ Účastníci robia na **domácich úlohách**, aby si hneď mohli vyskúšať čo sa naučili.
- ✓ Každý, kto sa aktívne zúčastní získa **certifikát.**



“Tréning bol neuveriteľne inšpiratívny, praktický a donútil nás zamyslieť sa nad vecami out-of-box. Navyše, príklady a princípy ako zmeniť komunikáciu tak, aby bola presvedčivejšia boli fantastické.”

Marian Dorňák

Sales director, ITB Development

3. časť

Organizácia a cena





Organizácia a cena

- ✓ Cena za **1 modul** je 1 800 Eur (za celú skupinu).
- ✓ Počet účastníkov by nemal presiahnuť **12**.
- ✓ Odporúčame tempo **1 modul za týždeň**.

Ste pripravení zvýšiť svoje predaje?

Matej ŠUCHA

CEO @ Mindworx

matej.sucha@mindworx.net

+421 908 098 995

www.mindworx.net





Copyright © 2024 MINDWORX
www.mindworx.net