

# Obchod podle přirozeného řádu



Většina moderních firem úzkostlivě sleduje pouze počty transakcí, tabulky a uzavřené obchody. Naprosto přitom ignorují skrytou dynamiku toho, jak se u obchodu cítí klient a samotný obchodník. Agresivní a manipulativní prodejní techniky sice mohou nárazově zvýšit prodeje, ale spolehlivě zabíjejí dlouhodobou loajalitu. Na tomto semináři si ukážeme, jak vést obchodní jednání v souladu s přirozeným řádem. Zjistíte, proč nesmyslné slevy a dárky klienty podvědomě odrazují, místo aby je přitáhly, a jak z nich nevědomky děláte dlužníky. Naučíte se, jak nezískávat jen transakce, ale skutečnou důvěru. Zákazník, který k vám má přirozenou důvěru, s vámi totiž zůstane i v dobách hlubokých krizí a s lehkostí odrazí podbíživé nabídky vaší konkurence.

## PŘÍNOS

- Změna paradigmatu z „lovu transakcí“ na budování skutečné a přirozené důvěry
- Pochopení skryté dynamiky, proč dárky a plošné slevy vaše klienty ve skutečnosti odrazují
- Návod, jak vést obchodní jednání podle přirozeného řádu a bez manipulačních technik
- Získání strategie, jak si udržet klienty i v krizích a při tlaku levnější konkurence
- Zvýšení dlouhodobé loajality zákazníků i vnitřní spokojenosti vašich obchodníků

## PRO KOHO JE URČENÝ

- Pro majitele firem, obchodní ředitele a prodejce, kterým u klientů chybí dlouhodobá loajalita
- Pro obchodníky, kteří jsou vyčerpaní z agresivních, manipulativních a na sílu tlačných prodejních postupů
- Pro podnikatele a firmy, kterým zákazníci utíkají ke konkurenci i přes nabídnuté slevy či benefity
- Pro lídry, kteří chtějí budovat stabilní byznys postavený na pevných vztazích, důvěře a zákonu vyrovnání



PŘIHLÁŠKY:

[obchod.prirozenyrad.cz](https://obchod.prirozenyrad.cz)