

1.



**Zákazník  
musí chtít to,  
co prodáváte.**

# Nákupní signály



## Verbální

Zákazník se ptá na parametry  
Chce znát proces sepsání smlouvy  
Klade potvrzovací a ověřovací otázky



## Neverbální

Listuje ve smlouvě  
Častěji se dívá na prodejce  
Uvolňuje sevření těla



## Situační

Začíná se usmívat  
Představuje si, že už produkt vlastní  
Konzultuje s partnerem



# Techniky uzavírání obchodu

Bud'  
a nebo

Zkažený  
obchod

Rozmýšlení

Fill  
The  
Form

Duke of  
Wellington

Poslední  
námitka

Dvojitý  
Nelson

