

Skuteczne techniki sprzedaży, czyli jak sprzedawać więcej – 2 dni

„Szaleństwem jest robić wciąż to samo i oczekiwać innych rezultatów”

Albert Einstein

Opis szkolenia:

W filmie pod tytułem „Boiler Room” padają następujące słowa:

„Nie ma czegoś takiego jak telefon „bez sprzedaży”. Do sprzedaży dochodzi za każdym razem, kiedy dzwonisz. Albo Ty coś sprzedajesz klientowi, albo on Ci sprzedaje powód, dlaczego tego nie weźmie. W każdą stronę jest to sprzedaż. Pytanie, kto zamknie transakcję, Ty czy on?”

To ciekawe spojrzenie na proces sprzedaży. W trakcie naszego szkolenia, na sprzedawanie – czyli relacyjne i transakcyjne promowanie nie tylko produktów i usług, lecz także idei, pomysłów, czy też siebie – patrzymy jeszcze szerzej.

Fundament koncepcji sprzedawania to efektywność osiągania celów sprzedażowych, która przejawia się w trzech kluczowych elementach procesu:

- Umiejętność wyszukania, kontaktu i zarządzania klientami tak, aby inwestycja czasu i energii przyniosła najwyższy zwrot;
- Skuteczna komunikacja związana z rozpoznaniem potrzeb i oczekiwań klienta, zarówno tych artykułowanych, jak też tych ukrytych;
- Skuteczna komunikacja związana z przedstawieniem propozycji oraz przekonaniem do niej klienta, w sposób, który buduje jego długofalowe zadowolenie.

Szkolenie **„Skuteczne techniki sprzedaży, czyli jak sprzedawać więcej i efektywniej z elementami obsługi klienta”** w praktyczny sposób koncentruje się na kształtowaniu postaw, dostarczeniu wiedzy i narzędzi oraz rozwoju umiejętności uczestników związanych ze skutecznymi technikami sprzedaży oraz wykorzystaniu ich do podniesienia efektywności prowadzonych działań sprzedażowych.

Korzyści ze szkolenia:

- Poznanie własnego profilu związanego z kompetencjami sprzedażowymi mocne i słabe strony sprzedającego
- Praktyczne poznanie technik i narzędzi związanych z prowadzeniem

skutecznego procesu sprzedażowego

- Praktyczna umiejętność wykorzystania technik sprzedażowych w różnych (trudnych) sytuacjach handlowych
- Podniesienie umiejętności i skuteczności realizacji celów sprzedażowych
- Będziesz umiał dopasować właściwie swoją strategię negocjacyjną do oczekiwań klientów

Cele szkolenia:

- Zaznajomienie i wyposażenie uczestników w metody i narzędzia prowadzenia skutecznych kontaktów, rozmów i transakcji handlowych, jak również budowania relacji i lojalności klientów
- Kształtowanie postaw uczestników nastawionych na świadome i efektywne prowadzenie procesu sprzedażowego
- Utrwalenie poznanych technik sprzedażowych poprzez praktyczne zastosowanie poznanych wiedzy i narzędzi

Metodologia:

Interaktywny warsztat polegający na praktycznym przedstawieniu, omówieniu oraz przećwiczeniu wiedzy i narzędzi związanych z rozwojem i stosowaniem skutecznych technik sprzedaży. Poprzez doświadczenie trenera, szkolenie będzie także wzbogacone o elementy doradztwa biznesowego, które pozwolą skutecznie odnieść się do konkretnych sytuacji charakterystycznych dla firm uczestników.

Metody dydaktyczne stosowane podczas szkolenia:

- Ćwiczenia indywidualne i grupowe
- Praca z kamerą i telefonem
- Dyskusje moderowane
- Analizy przypadków
- Przykłady dobrych praktyk
- Mini wykłady
- Scenki z kamerą i komentarzem Trenera – opcja na życzenie

Program szkolenia:

Moduł 1: Budowanie postawy skutecznego handlowca-sprzedawcy

- Ćwiczenie: poznanie swojego profilu handlowca-sprzedawcy
- Ambicja i automotywacja handlowca-sprzedawcy
- Rozwijanie kluczowych cech skutecznego handlowca-sprzedawcy
- Nastawienie na odniesienie wzajemnych korzyści z klientem

Moduł 2: Zarządzanie bazą kliencką

- Baza Handlowa – co to jest i dlaczego każdy Handlowiec powinien o nią dbać?
- Segmentacja i ocena potencjału biznesowego klientów
- Budowanie relacji oraz lojalności klientów

Moduł 3: Komunikacja z klientem ukierunkowana na skuteczną sprzedaż

- Nastawienie na klienta w procesie komunikacji sprzedażowej
- Aktywne słuchanie, empatia i inteligencja emocjonalna w komunikacji z klientem
- Skuteczna komunikacja werbalna i niewerbalna
- Komunikacja bezpośrednia (spotkanie) i pośrednia (telefon, mail)
- Techniki badania potrzeb.

Moduł 4: Przygotowanie skutecznej oferty handlowej

- Informacje niezbędne do przygotowania skutecznej oferty handlowej
- Formaty sprzedażowe: potrzeba-cecha-korzyść
- Psychologia klienta i podejmowania przez niego decyzji zakupowych

Moduł 5: Efektywne prezentowanie oferty handlowej

- Sondowanie potrzeb klienta
- Format sprzedaży: AIDA (Awareness, Interest, Desire, Action)
- Ofertowanie technikami: PCK i Kanapka
- Łączenie potrzeb i oczekiwań klienta z cechami i korzyściami związanymi z ofertą handlową

Moduł 6: „Obrona” oferty handlowej - negocjowanie

- Obrona ceny poprzez budowanie i argumentowanie wartości oferty handlowej
- Argumentacja związana z cenowymi i poza cenowymi elementami oferty
- Odpowiadanie na zastrzeżenia klienta
- Obrona ceny – Technika Rozbicia cenowego

Moduł 7: Techniki finalizacji sprzedaży

- Zestaw technik finalizujących sprzedaż:
 - Bezpośrednia
 - PCK
 - Wartości inwestycji
 - Wizualizacji
 - Kanapka
 - Pozornego wyboru

Moduł 8: Radzenie sobie z trudnym klientem

- Rozpoznawanie typu trudnego klienta
- Dobieranie sposobów postępowania do typów trudnego klienta
- „Wykorzystywanie” trudnego klienta do zbierania informacji oraz poprawy oferty handlowej
- Socjotechniki reakcji przy różnych zastrzeżeniach ze strony Klientów; cena, produkt, logistyka, etc.

- Techniki rozbicia cenowego

Moduł 9: Pomost w przyszłość

- Co wykorzystam w przyszłości?
- Podsumowanie szkolenia. Sesja pytań i odpowiedzi.
- Rekomendacje do następnych działań rozwojowych

KIM JEST TRENER



Praktyk sprzedaży, trener wewnętrzny z zakresu obsługi i sprzedaży przez telefon dla organizacji na rynku polskim jak i zagranicznym.

Z racji posiadania wieloletniego doświadczenia sprzedażowego, ugruntowanego biznesowo, specjalizuje się w warsztatach z tej tematyki.

Niespożyte siły i zapał do pracy łączy misją dzielenia się swoimi doświadczeniami i optymalizacji procesów.

Wspiera zespoły sprzedaży zapewniając maksymalne wykorzystanie zasobów. Uczestnicy szkoleń lubią z nim pracować, gdyż jego warsztaty charakteryzuje dynamizm, dopasowanie do specyfiki pracy Klienta oraz koncentracja na praktyce.

GWARANTUJEMY:

- Przeprowadzenie analizy potrzeb przed realizacją szkolenia
- Zbudowanie docelowych programów i wsadów merytorycznych po analizie
- Przeprowadzenie warsztatu z maksymalnym naciskiem na formę ćwiczeniową
- Pełen zestaw materiałów
- Certyfikaty
- Raport podsumowujący

ORGANIZACJA WARSZTATÓW

Miejsce szkolenia: Izba Gospodarcza Śląsk, ul. Ozimska 184, 45-310 Opole

Termin: **13-14 września 2018** w godzinach 9:00 – 16:00

Cena: **360 brutto/osobę**

Izba Gospodarcza „Śląsk”
ul. Ozimska 184, lokal 11
45-310 Opole
pomieszczenia biurowca LUX OFFICE

Dział Szkoleń
Tel. / Fax : (+48) 77 453 84 84
e-mail: k.sochal@igsilesia.pl

Izba Gospodarcza „Śląsk”
ul. Ozimska 184, lokal 11, 45-310 Opole
Tel. / Fax : (+48) 77 453 84 84
e-mail: szkolenia@igsilesia.pl