

Skuteczne Techniki Sprzedaży

warsztaty w budowaniu długofalowych relacji z klientami

Korzyści z udziału w naszym szkoleniu:

- ⇒ wzrost sprzedaży w firmie, dzięki wykorzystaniu skutecznych technik sprzedaży,
- ⇒ umiejętność budowania pozytywnego wizerunku, nastawienia i motywacji w kontaktach z klientem i całym procesie handlowym,
- ⇒ efektywne komunikowanie się z klientem i uzyskanie w ten sposób najważniejszych informacji w celu przygotowania najbardziej dopasowanej i oczekiwanej przez klienta oferty,
- ⇒ poznanie sposobów kontroli rozmowy handlowej,
- ⇒ umiejętne reagowanie na sytuacje trudne w kontakcie z klientem,
- ⇒ zwiększenie umiejętności pozytywnej perswazji i wpływania na decyzje klienta,
- ⇒ otrzymanie przez uczestników gotowych narzędzi i metod postępowania, możliwych do wykorzystania w pracy, zaraz po szkoleniu.

Program szkolenia

1. Moja autodiagnoza – właściwa postawa kluczem do sukcesu.

- cechy i predyspozycje do sprzedaży,
- dlaczego jedni odnoszą sukcesy w sprzedaży, a inni nie,
- motywacja, indywidualny plan działania.

2. Przygotowanie do wizyty handlowej/rozmowy telefonicznej – elementy przewagi konkurencyjnej.

- oktet sprzedażowy.
- co powinienem wiedzieć przed spotkaniem i jak zdobyć najważniejsze informacje,
- wiedza nt. swojego produktu lub usługi vs znajomość oferty konkurencji.

3. Jak zrobić dobre wrażenie i zbudować pozytywną relację – jako podstawa do dalszych kontaktów.

- pierwsze sekundy decydują. Jak Cię widzą...tak Ci płacą.
- skuteczne sposoby postępowania – wyróżnij się.
- co „mówisz” kiedy nie mówisz - twoja postawa i sposób zachowania mówią o Tobie więcej niż myślisz.

4. Koncentracja na kliencie i jego potrzebach.

- sposoby poznania potrzeb i pragnień klienta,
- kiedy i jakie zadawać pytania aby uzyskać najcenniejsze informacje od klienta,
- co jest najskuteczniejsze i najlepiej postrzegane przez klientów i co wpływa na ich decyzje.
- techniki wywierania pozytywnego wrażenia – mowa ciała, dykcja, postawa, pierwsze słowa).

5. Komunikacja w relacji klient – sprzedawca.

- Typologia klientów – umiejętność dopasowania stylu komunikacji,
- świadomy i nieświadomy poziom komunikacji (zwroty przyciągające i odpychające).

6. Etapy i przebieg rozmowy handlowej.

- czy rozmawiam z właściwą osobą,
- sposoby pozytywnego wpływania na ludzi,
- prezentacja oferty językiem samego klienta,
- CeZetKa.

7. Obiekcje, opór, odrzucenie oferty – jak odróżnić te reakcje i skutecznie reagować.

- co tak naprawdę kryje się za obiekcjami,
- czy napotykając opór klienta mamy jeszcze szansę na transakcję?
- niezawodne sposoby przełamania obiekcji.

8. Proces sprzedaży a skuteczna finalizacja.

- definiowanie celów w etapach sprzedaży,
- jaki wpływ na zamknięcie sprzedaży mają poszczególne etapy całego procesu?
- sygnały jak je rozpoznać.

9. Pozyskać, czy pozyskiwać klientów?

- działania po sprzedażowe sprzyjające zwiększeniu lojalności klienta,
- jak uzyskać referencje i polecenia aby zwiększyć swoją sprzedaż.

Metody prowadzenia warsztatów

Szkolenia organizowane przez K2 Coaching Doradztwo i Szkolenia, są szkoleniami praktycznymi, co oznacza że uczestnicy otrzymują gotowe narzędzia i techniki, które mogą od razu wykorzystać w swojej pracy zawodowej.

Metody szkolenia:

- ➡ Szkolimy w oparciu o metodę D. Kolba, czyli naukę przez doświadczenie,
- ➡ przekazywana wiedza teoretyczna ograniczona jest do minimum,
- ➡ praktyka warsztatów to ok. 80% czasu całego czasu szkolenia, w czasie której ćwiczymy,
- ➡ analizujemy, dyskutujemy, odgrywamy role,
- ➡ na koniec wyciągamy wspólne wnioski i rozwiązania na przyszłość.

Nasze warsztaty to:

- ➡ Trener prowadzący to zawsze osoba z kilkunastoletnim doświadczeniem praktycznym z danego obszaru,
- ➡ kameralne grupy i indywidualne podejście do każdego Uczestnika,
- ➡ czas i miejsce szkolenia dopasowujemy do możliwości i sugestii Zamawiającego,
- ➡ wystawiamy imienne certyfikaty,
- ➡ zapewniamy kontakt i konsultacje z Trenerem po szkoleniu.

Dbamy o to, aby nasze szkolenia:

- ➔ Odbывały się zawsze w komfortowych warunkach i wysokiej klasy salach szkoleniowych,
- ➔ najmniejszy szczegół dotyczący organizacji szkolenia i zapewnienie komfortu jego Uczestnikom,
- ➔ zapewniamy smaczny poczęstunek,
- ➔ czas i miejsce szkolenia dopasowujemy do możliwości i sugestii Zamawiającego,
- ➔ zapewniamy kontakt i konsultacje z Trenerem po szkoleniu.

✦ Nasze szkolenia charakteryzują się zawsze małą, kameralną grupą, po to aby trener mógł **poświęcić maksymalną uwagę każdemu Uczestnikowi.**

✦ Wierzymy, że tylko taki sposób kontaktu trenera z grupą może zapewnić prawdziwie indywidualny i **najbardziej skuteczny sposób przekazania wiedzy i odpowiednich narzędzi.**

✦ Dzięki temu również każdy z Uczestników ma szansę **przedstawić swój przypadek lub sytuację zawodową, która może zostać szerzej omówiona i rozwiązana.**

Opinie o naszych szkoleniach:

Agnieszka Sz. Wrocław: „Ciekawie ujęty temat, świetna atmosfera, dużo praktycznych ćwiczeń, otwartość trenera, super szkolenie”.

Zygmunt A. Krotoszyn: „Jestem doświadczonym handlowcem, szkolenie pozwoliło mi jednak spojrzeć z innej strony na tematykę sprzedaży. Poznałem nowe sposoby, które teraz należy tylko wdrożyć w życie”.

Jan D. Katowice: „ Szkolenie przebiegło w bardzo miłej atmosferze, duża wiedza i praktyka Trenerki, świetny kontakt z uczestnikami. Dla mnie to szkolenie miało sens, szczerze polecam”.

Jolanta W. Oława: „Bardzo dobre szkolenie, dużo przykładów i analogii z życia, sprzyjająca atmosfera. Na szczególne słowa uznania zasługuje Trenerka, która odpowiadała na każde pytanie i szczegółowo wyjaśniała zagadnienia, bardzo polecam”.

Iwona A. Wrocław: „Szkolenie było przeprowadzone efektywnie i profesjonalnie, atmosfera bardzo komfortowa i sprzyjająca rozwojowi kompetencji sprzedażowych. Polecam to szkolenie wszystkim, którzy pragną wejść na wyższy poziom sprzedaży i sprzedawać łatwiej.”

Zgłoś swój udział na 20 dni przed szkoleniem i **zyskaj 10% rabatu**

Cena szkolenia:

790,00 zł. netto (+vat) /os.
zawiera:

- ➔ udział w szkoleniu
- ➔ materiały szkoleniowe,
- ➔ lunch i przerwy kawowe,
- ➔ konsultacje z Trenerem po szkoleniu,
- ➔ imienne certyfikaty.



Miejsce i terminy szkoleń w 2016 r.

27 styczeń - WROCŁAW

9 luty - KRAKÓW

16 luty - POZNAŃ

10 marca - WROCŁAW

Serdecznie zapraszamy

Jeśli pojawiły się wątpliwości, zapraszamy do zapoznania się z opiniami naszych Uczestników.

Jeśli potrzebujesz dodatkowych informacji zapraszamy do kontaktu:

tel. 667-67-33-22

e-mail: biuro@k2coaching.pl