



EFEKTYWNE TECHNIKI SPRZEDAŻY

Dla kogo: Przedstawiciele handlowi / Sprzedawcy / Osoby pracujące z klientem

Dzięki szkoleniu uczestnicy:

- Nauczą się efektywnej sprzedaży
- Dowiedzą się jak poprawnie budować relację z klientem
- Pozną najskuteczniejsze techniki sprzedaży
- Nauczą się posługiwać językiem korzyści
- Dowiedzą się jak postępować z obiekcjami klienta
- Pozną sprawdzone metody „zamykania sprzedaży”

Program szkolenia

Moduł pierwszy – „Na dobry początek”

- Zastanowimy się nad znaczeniem zawodu sprzedawcy.
- Odpowiemy sobie na istotne pytanie – „Czy skutecznym sprzedawcą trzeba się urodzić?”.
- Dowiesz się czym charakteryzuje się sprzedaż interpersonalna.
- Porozmawiamy o etyce sprzedawcy i nastawieniu Klientów do sprzedaży w szczególności po 2020 r.

Efekt: Zrozumiesz swoje nastawienie i podejście do sprzedaży, często niewłaściwe podejście lub błędne przekonania mogą blokować Cię przed zawodowym sukcesem. Z całą pewnością, przekonasz się, że sprzedaż jest zbiorem nauczanych kompetencji. Dowiesz się, że skuteczne techniki sprzedaży interpersonalnej, możesz wykorzystywać w każdej sytuacji, etycznie i bez manipulacji. Bez względu na to, jaki produkt czy usługę oferujesz i z jakim typem Klienta masz styczność. Zrozumiesz również, jaki jest współczesny Klient oraz sprzedawca.

Moduł drugi – „Fundamentalne zasady sprzedaży”

- Przeanalizujemy znaczenie czterech filarów skutecznej sprzedaży.
- Przedyskutujemy wstępnie najważniejsze reguły i zasady profesjonalnej obsługi Klienta.
- Porozmawiamy o cechach najlepszych handlowców.
- Poznasz swój naturalny sposób myślenia oraz działania.

Efekt: Poznasz cztery filary skutecznej sprzedaży, które staną się podwaliną Twojego sukcesu sprzedażowego. Zrozumiesz, dlaczego pewne grupy sprzedawców, zawsze osiągają ponadprzeciętne wyniki. Poznasz swój naturalny sposób myślenia oraz działania, przy wykorzystaniu nowoczesnego narzędzia diagnostycznego. Dowiesz się jak wykorzystywać swoje naturalne predyspozycje w sprzedaży czy relacjach prywatnych. Przekonasz się, dlaczego tak łatwo dochodzisz do porozumienia z niektórymi Klientami, ale z pewnymi grupami masz poważny problem. Będziesz potrafił zdiagnozować, z jakim typem Klienta masz styczność i jak efektywnie z nim rozmawiać.

Moduł trzeci – „Spotkanie handlowe”

- Omówimy plan spotkania handlowego i przeanalizujemy jego strategię.
- Wspólnie zastanowimy się nad kluczowymi momentami spotkania z Klientem.
- Ustalimy cele poszczególnych etapów spotkania sprzedażowego.

Efekt: Poznasz konstrukcję skutecznego spotkania handlowego. Będziesz potrafił rozpoznać jego poszczególne etapy i zrozumiesz ich cele. Dzięki tej wiedzy, pozbędziesz się zbędnych, nadmiernych części prezentacji, skupisz się na najistotniejszych i skutecznych elementach. Twoje spotkania będą klarowne, jasne i zdecydowanie zyskają na jakości.

Moduł czwarty – „Przygotowanie do sprzedaży”

- Zastanowimy się nad istotą przygotowania sprzedawcy.
- Porozmawiamy o nastawieniu sprzedawcy.
- Omówimy temat przygotowania logistycznego oraz mentalnego.

Efekt: Przekonasz się jak istotne w pracy handlowca jest przygotowanie i jak wpływa na jego skuteczność. Otrzymasz szereg narzędzi, które zdecydowanie pomogą Ci w organizacji pracy. Poznasz skuteczne i sprawdzone metody przygotowania mentalnego, przed spotkaniem z Klientem. Podniesiesz swój poziom motywacji do sprzedaży.

Moduł piąty – „Pierwszy kontakt z Klientem”

- Omówimy podstawowe zasady budowania pierwszego wrażenia.
- Dowiesz się co to jest „Garda behawioralna”.
- Poznasz skuteczne sposoby na „przebicie” się przez „Gardę behawioralną Klienta”.
- Znajdziemy skuteczny sposób, byś wyróżnił się z tłumu przeciętnych sprzedawców.

Efekt: Pierwsze wrażenie jakie zrobisz na swoim Kliencie, może okazać się kluczowe w kontekście dalszej relacji. Dowiesz się jak wywierać na swoich rozmówcach dobre, pierwsze wrażenie. Omówimy czym jest „Garda behawioralna”, skąd się wzięła i jak sobie z nią radzić. Otrzymasz rewelacyjne narzędzie „4 x 20”, dzięki któremu, zdecydowanie łatwiej przyjdzie Ci budowanie relacji z Klientem.

Moduł szósty – „Fundamenty zaufania”

- Dowiesz się co to jest „Efekt Kolendowy” i jak sobie z nim poradzić.
- Zastanowimy się nad istotą „Small Talk”.
- Omówimy zasady efektywnego „Small Talk” z Klientem.
- Przeanalizujemy podstawowe zasady pozyskiwania zaufania Klienta.
- Poznasz zasady budowania dobrych relacji z Klientem.

Efekt: Przyznasz, że ciężko będzie Ci sprzedać cokolwiek, jeśli Twój Klient, Cię nie polubi. Jeśli Ci nie zaufa, to możesz zapomnieć o jakiegokolwiek transakcji. Podczas tego modułu poznasz zasady budowania dobrych relacji z Klientem oraz pozyskiwania jego zaufania. Będziesz potrafił rozładować nieprzyjemne napięcie, które często towarzyszy spotkaniom handlowym. Dowiesz się jak prowadzić skuteczny „Small Talk”, jak być miłym, ale nie nachalnym. Zdobędziesz praktyczną wiedzę, która pomoże Ci budować dobrą atmosferę podczas spotkania z Klientem.

Moduł siódmy – „Analiza i wzbudzanie potrzeb”

- Omówimy istotę analizy potrzeb.
- Przeanalizujemy sposoby badania potrzeb Klienta.
- Poznasz sposoby na wzbudzanie nowych potrzeb Klienta.

Efekt: Jeden produkt, tylu ilu Klientów, tyle potrzeb, słyszałeś to kiedyś? Dowiesz się, jak ważna w procesie sprzedażowym jest analiza potrzeb. Będziesz potrafił skutecznie diagnozować, a nawet wzbudzać potrzeby Klienta. Zdobędziesz umiejętność skutecznej obserwacji oraz trudnej sztuki zadawania pytań.

Moduł ósmy – „Efektywna prezentacja”

- Omówimy sposoby prezentowania produktów czy usług.
- Zdiagnozujemy znaczenie komunikacji werbalnej oraz niewerbalnej.
- Przeanalizujemy istotę metafor w prezentacji.
- Poznamy konstrukcję opowiadania angażujących historii.
- Dowiesz się jak mówić ciekawie i skutecznie.

Efekt: Ten moduł, wskaże Ci modele skutecznej komunikacji z Klientem. Nauczysz się jak mówić ciekawie i z polotem. Zobaczysz jak łatwo zaangażować Klienta w rozmowę. Poznasz zasady dobrego mówcy i świetnego słuchacza. Będziesz wiedział co to oznacza słuchać aktywnie i co więcej, jak słuchać emocji. Dowiesz się, kiedy i jakie pytania będą Ci sprzyjały i jakich w danym momencie unikać. Twoja prezentacja stanie się atrakcyjna dla Klienta i co najważniejsze skuteczna.

Moduł dziewiąty – „Finalizacja sprzedaży”

- Omówimy, dlaczego większość sprzedawców ni zamyka sprzedaży i jakie są tego skutki.
- Zastrzeżenia Klienta, wątpliwości, obiekcje – przeanalizujemy skuteczne sposoby na nie.
- Zastanowimy się jak efektywnie stopniować swoją ofertę i po co to robić?
- Przeanalizujemy wspólnie, jak tworzyć – ofertę nie do odrzucenia.
- Przećwiczmy skuteczne techniki zamykania sprzedaży.

Efekt: Około 80% handlowców, nie proponuje na rozmowach handlowych zakupu. Dowiesz się, dlaczego warto zamykać sprzedaż, kiedy to robić i jak. Nauczysz się jak reagować na obiekcje Klienta i jak sobie z nimi radzić. Nauczysz się stopniować swoją ofertę i tworzyć ostateczną, nie do odrzucenia przez Klienta. Będziesz wiedział w którym momencie finalizować transakcję, wykorzystując efektywne techniki zamykania sprzedaży. Klienci będą chcieli od Ciebie kupować.

Trener



Lukasz Cybulski

Doświadczony trener, mówca, sprzedawca i przedsiębiorca. Jako jeden z nielicznych w Polsce certyfikowany trener przez "Milewski & Partnerzy", oraz Stowarzyszenie Konsultantów i Trenerów Zarządzania „MATRIK”. Jest absolwentem elitarnej szkoły „World Class Speaker”. Na swoim koncie posiada wystąpienia na wielu scenach, w tym na największym ewencie motywacyjnym w Polsce "Życie Bez Ograniczeń".

Swoją przygodę ze sprzedażą rozpoczął w 2004 r. Bardzo wysoka skuteczność, ambicje i predyspozycje pozwoliły mu bardzo szybko awansować na stanowisko trenera, a następnie menagera w dużej firmie handlowej. Od kilkunastu lat, z dużymi sukcesami uczy sztuki sprzedaży interpersonalnej. Autor książki „13 prawd szczęśliwego życia”. Ze sceny motywuje i inspiruje do odważnych zmian oraz do wzięcia odpowiedzialności za własne życie.

Szczegółowe informacje o szkoleniu:

TERMIN

Dopasowujemy do potrzeb klienta

CZAS

Proponowane 2 dni = 16 godz. zegarowych.- (Dopasowujemy do potrzeb klienta).

MIEJSCE

Dopasowujemy do potrzeb klienta

CENA

Do ustalenia- W zależności od liczby godzin, oczekiwań klienta.

W CENIE SZKOLENIA

Audyt badający wiedzę i potrzeby uczestników przed szkoleniem.

Program, ćwiczenia, warsztaty **dopasowane do potrzeb i branży** klienta

Materiały szkoleniowe dedykowane dla Firmy Klienta.

Do **10 dni** roboczych po szkoleniu uczestnicy mają możliwość **konsultacji z trenerem**

UDZIAŁ W SZKOLENIU ZOSTANIE POTWIERDZONY CERTYFIKATEM.