SZKOLENIE ONLINE: EFEKTYWNA SPRZEDAŻ DLA POCZĄTKUJĄCYCH

Organizator: Wielkopolska Izba Rzemieślnicza

Data szkolenia: 30.09 - 02.10.2020

Czas szkolenia online: 10:00 – 14:00

Czas zdalnej, indywidualnej pracy: 14:00 – 18:00

Ważne!

Prosimy by każdy z Uczestników szkolenia przygotował:

- sprawny/ działający mikrofon - celem usprawnienia komunikacji, a w tym skuteczności szkolenia
- sprawną/ działającą kamerę - celem usprawnienia komunikacji, a w tym skuteczności szkolenia
- arkusz Microsoft Word/ lub podobny – celem wykonywania zadań

Link logujący na szkolenie zostanie Państwu przesłany dzień przed szkoleniem.

Dodatkowo każdego dnia 1h doradztwa

PROGRAM SZKOLENIA ONLINE: EFEKTYWNA SPRZEDAŻ DLA POCZĄTKUJĄCYCH

3 dni po 4h szkoleń online =12h

3 dni po 4h pracy zdalnej, indywidualnej = 12h

3 dni po 1h dodatkowego doradztwa =3h

DZIEŃ I – WARSZTATU ONLINE 4H + ZDALNA, INDYWIDUALNA PRACA UCZESTNIKA SZKOLENIA 4H

I. DOSKONALENIE PROCESU I TECHNIK SPRZEDAŻY

1.1 Istota ustalenia strategicznych klientów (grup celu) firmy/produktu.

1.2 Etapy procesu skutecznej sprzedaży:

- Klasyfikowanie i przeszukiwanie
- Powitanie i nawiązanie kontaktu
- Określenie potrzeb klienta
- Prezentacja produktu
- Pokonywanie zastrzeżeń
- Finalizacja
- Posprzedażowe warunki sprzedaży.

1.3 Tajniki technik sprzedaży

- Rodzaje technik sprzedaży
- Zastosowanie technik w negocjacjach – ćwiczenie w małych grupach

II. SKUTECZNA KOMUNIKACJA W PROCESIE SPRZEDAŻY - praca indywidualna, zdalna Uczestnika szkolenia

1.1 Cechy, zachowania i umiejętności dobrego handlowca.

1.2 Komunikacja werbalna.

1.3 Komunikacja niewerbalna.

DZIEŃ II –WARSZTATU ONLINE 4H +ZDALNA, INDYWIDUALNA PRACA UCZESTNIKA SZKOLENIA 4H

III. EFEKTYWNE METODY I NARZĘDZIA STOSOWANE W ODPOWIEDNICH ETAPACH SPRZEDAŻY

3.1 Analiza potrzeb klienta

- Metody badania potrzeb klienta.
- Formułowanie pytań zamkniętych, otwartych.

3.2 Parafraza, klaryfikacja, odzwierciedlanie.

3.3 Model PCK

IV. UTRZYMYWANIE RELACJI Z KLIENTAMI, W TYM ANALIZA POSPRZEDAŻOWA - praca indywidualna, zdalna Uczestnika szkolenia

4.1 Analiza posprzedażowa

4.2 Walka z rutyną w sprzedaży

DZIEŃ III –WARSZTATU ONLINE 4H +ZDALNA, INDYWIDUALNA PRACA UCZESTNIKA SZKOLENIA 4H

V. TECHNIKI WSPOMAGAJĄCE EFEKTYWNOŚĆ OSOBISTĄ

5.1 Zachowania asertywne

5.2 Radzenie sobie z presją i manipulacją

5.3 Praca nad emocjami

VI. Telemarketing - praca indywidualna, zdalna Uczestnika szkolenia

6.1 Zasady skutecznego telemarketingu

6.2 Przygotowanie skryptu rozmowy telemarketingowej

VII KONSULTACJE INDYWIDUALNE

Cel szkolenia:

Uczestnicy szkolenia uzyskają praktyczną wiedzę z zakresu sprzedaży, budowania relacji z klientem, analizy potrzeb klienta, prezentacji oferty handlowej, pracy z trudnym klientem, zamknięcia sprzedaży.

Celem szkolenia jest przede wszystkim przygotowanie uczestników szkolenia do owocnej pracy z klientem, których efektem jest doprowadzenie do zawarcia transakcji kupna – sprzedaży.

Poprzez udział w szkoleniu uczestnik nabędzie umiejętności wykonywania zadań profesjonalnego sprzedawcy obejmujących m.in.: zachowanie się w kontaktach z klientami i współpracownikami zgodnie z zasadami savoir – viru biznesowego oraz normami etycznymi i estetycznymi, prowadzenia rozmów z klientem z wykorzystaniem aktywnych technik sprzedaży, prezentowania pozytywnej postawy; przeprowadzania analizy sytuacyjnej firmy i otoczenia, opracowania planu działania, prowadzenia sprzedaży i postępowanie na wypadek zgłoszonych niezgodności z umową, pozyskania lojalnych klientów.