

Techniki sprzedaży

Czas trwania: 16 godz.



Koszt: 299 zł

Celem szkolenia jest nabycie/wzmocnienie wiedzy z zakresu czynników decydujących o „samo napędzaniu” się i efektywnym działaniu – takim, aby codziennie wydawać „żywe plony” swojej pracy! Dzięki szkoleniu uświadomimy uczestnikowi znaczenie umiejętności interpersonalnych (rozmowa z klientem – mówienie, aktywne słuchanie, porozumiewanie się niewerbalne). Uczestnik szkolenia nabeździe także umiejętności z zakresu oddziaływania psychologicznego na klienta poprzez wywieranie wpływu – perswazja. Uczestnik w oparciu o autorskie i praktyczne ćwiczenia pozna Cechy Dobrego Sprzedawcy.

Program szkolenia:

1. Funkcja Przedstawiciela Handlowego - cele do realizacji.
2. Komunikatywność – ważna cecha handlowca; umiejętności komunikacyjne, jak sprawnie się komunikować, aby być zrozumianym.
3. Planowanie – jak gromadzić, analizować i wykorzystywać dane.
4. Zrozumienie obowiązków, jakie mamy wobec Klienta.
5. Cykl Sprzedaży, efektywna organizacja mojej pracy.
6. Wizyta Handlowa – analiza poszczególnych etapów, określenie ich ważności.
7. Obowiązki PH podczas wizyty handlowej:
 - Przygotowanie – jaką wiedzę musi się legitymować PH, aby dobrze wykonać swoją pracę;
 - Otwarcie – jak wzbudzić zainteresowanie klienta, określić cel wizyty, prezentacja oferty;
 - Radzenie sobie z zastrzeżeniami;
 - Zamknięcie – jak skutecznie i szybko zamknąć sprzedaż
 - Element ludzki w sprzedaży – co trzeba, co można, a czego nie wolno robić.