

Zaawansowane techniki sprzedażowe - szkolenie dla handlowców, którzy o sprzedaży wiedzą (prawie) wszystko

Miejsce	Termin
ONLINE (hybrydowo)	2024-06-03 - 2024-06-04
Warszawa (hybrydowo)	2024-06-03 - 2024-06-04
ONLINE (hybrydowo)	2024-09-25 - 2024-09-26
Warszawa (hybrydowo)	2024-09-25 - 2024-09-26

Masz pytania odnośnie tego szkolenia? Skontaktuj się z nami: **22 / 845 52 53**, szkolenia@jgt.pl

Więcej informacji na temat szkolenia znajdziesz również tutaj:

<https://www.jgt.pl/szkolenia,szkolenie-dla-handlowcow-zaawansowane-swk.html>

OPIS SZKOLENIA

Warsztat skierowany jest do doświadczonych handlowców i menedżerów sprzedaży, którzy mają za sobą dziesiątki – jeśli nie setki – spotkań. W trakcie treningu rzucamy wyzwanie panującym mitom sprzedażowym oraz sięgamy po nowoczesne badania, które dają szansę na podniesienie swoich umiejętności sprzedażowych na jeszcze wyższy poziom.

Cele szkolenia:

Brak sztuczek, formułek i złotych zaklęć! W zamian przygotowany został trening dla handlowców, którzy nie boją się wychodzenia z pozycji mistrza, aby rozwijać jeszcze ciekawiej swoją karierę o nowe inspiracje. Przygotowane narzędzia pozwalają zrozumieć mechanizmy negocjacyjne klientów, ich podejście do ceny, oraz dają świadomość reakcji na zachowania zakupowe konsumentów.

Uczestnicy nabędą wiedzę o:

- metodyce podnoszenia własnych umiejętności, dzięki nabytemu doświadczeniu,
- blokadach na szczeblach rozwoju kompetencji,
- systemach myślowych Daniela Kahnemana w przełożeniu na procesy sprzedażowe,
- heurystykach i błędach poznawczych w trakcie rozmów z klientami,
- genezie różnego rodzaju pytań, jakie automatycznie zadajemy klientom,
- narzędziach, jakimi warto zastąpić sztuczny język korzyści,
- źródłach najczęstszych technik negocjacyjnych klientów.

Uczestnicy rozwiną umiejętności:

- planowania świadomego rozwoju dalszej kariery
- pobudzania myślenia wolnego u klientów w celu zwiększenia efektywności rozmów handlowych
- stosowania sekwencji pytań, które dają szansę na poznanie sfery emocjonalnej klientów
- stosowania słów w ofercie (pisanej i mówionej), które pobudzają odbiorcę, a nie są blokerami komunikacyjnymi
- negocjowania i obrony ceny, która nie zawsze czyni cuda

Korzyści ze szkolenia:

- wiedza o mechanizmach i procesach myślowych, która daje nieograniczone możliwości dalszego stosowania

nowych metod w rozmowie z klientami

- nowe podejście do zadawania pytań i pozyskanych informacji o kliencie, aby składane oferty były jeszcze bardziej skuteczne i zapamiętywane przez klientów
- pobudzenie kreatywności oraz inspiracji w działaniu

Adresaci szkolenia:

- doświadczeni handlowcy oraz menedżerowie sprzedaży, którzy nie boją się podważać statusu quo swoich umiejętności i wiedzy, są otwarci do dyskusji i dzielenia się swoimi doświadczeniami
- osoby związane pośrednio lub bezpośrednio z obsługą klientów w firmie

Metody szkoleniowe:

Niezależnie od formy warsztatu (online/offline) jest on prowadzony w oparciu o interaktywne formy współpracy. Uczymy się i rozwijamy umiejętności przede wszystkim poprzez doświadczenia, trening i działanie, wsparte teorią i pragmatyzmem.

Szkolenia realizujemy w formie online, hybrydowej lub stacjonarnej. Niezależnie od formy realizacji - zajęcia odbywają się w sposób interaktywny, z możliwością zadawania pytań, wyjaśnienia wątpliwości, prowadzenia dyskusji i omówienia z trenerem przykładów z własnej praktyki. Nie nagrywamy szkoleń. Pomagamy w kwestiach technicznych.

PROGRAM

MODUŁ 0

1. Wprowadzenie i rozpoczęcia szkolenia
2. Zapoznanie z uczestnikami, ustalenie zasad współpracy
3. Agenda i oczekiwania

MODUŁ I Świadomy rozwój kompetencji oraz sposoby na radzenie sobie z blokadami w rozwoju

Prawdziwe bogactwo to nie to, ile twoja praca pozwoli ci zarobić, ale to kim cię uczyni – Pino Pellegrino.

1. Metodyki rozwoju umiejętności na różnym etapie kompetencji
2. Co jest ważniejsze od motywacji w osiągnięciu celów
3. Popularne blokady w rozwoju umiejętności i sposoby ich uniknięcia
4. W jaki sposób się nie porównywać a inspirować działaniami innych
5. Dlaczego sprzedaję to, co sprzedaję
6. Poznanie swojego preferowanego stylu uczenia się i rozwoju

MODUŁ II Systemy myślowe Daniela Kahnemana w sprzedaży

Preferencje nie są trwałe, lecz zmieniają się w zależności od punktu odniesienia – Daniel Kahneman.

1. Mechanizmy podejmowania decyzji i reakcji w sprzedaży w ujęciu systemów myślowych
2. Jak system myślenia automatycznego wiąże się z regułami wpływu społecznego
3. W jaki sposób pobudzać myślenie analityczne u klienta, aby chciał porównać naszą ofertę

4. Jak przygotować ofertę, aby nie wzbudzała alarmu ostrzegawczego w umyśle klienta
5. Dlaczego współpraca nie zawsze równa się relacji z klientem

MODUŁ III O co pytamy, a co słyszy klient?

Piękne pytania dają piękne odpowiedzi – przysłowie kameruńskie

1. Czym jest „efekt świeżości” i czy można go wywołać u siebie mimo doświadczenia handlowego
2. Jakie pytania zadają najlepsi sprzedawcy na świecie
3. Zadawaj pytania zamknięte! (i nie tylko)
4. Cemu klient nie odpowiada na zadane przez nas pytanie
5. Cemu wydaje się nam, że klient odpowiedział na to, o co pytamy
6. Czy tylko pytaniami możemy pokryć potrzeby emocjonalne klienta

MODUŁ IV Prezentacja oferty bez języka korzyści

Zdałem sobie sprawę, że przecież coś takiego jak język korzyści w życiu codziennym nie istnieje – Tomasz Targosz po wystąpieniu Pawła Fortuny

1. Schemat cecha-zaleta-korzyść – mit czy skuteczne narzędzie handlowe
2. Co zrobić, kiedy klient nie odpowiada na pytania
3. Kontraktowanie i rozliczanie klienta
4. Jeśli nie korzyść, to co
5. Czym jest luka informacyjna i jak ją wykorzystać w ofercie pisanej oraz mówionej
6. Unikalna propozycja sprzedażowa a obrona ceny
7. Jakie techniki negocjacyjne stosują na nas klienci i jak na nie reagować

MODUŁ podsumowujący

1. Podsumowanie szkolenia
2. Dyskusje i pytania uczestników
3. Rozliczenie oczekiwań

MIEJSCE

Miejsce realizacji szkolenia wskazane jest **na górze strony**, bezpośrednio pod terminem szkolenia. Szkolenie może być realizowane **ONLINE**, **stacjonarnie** (w sali szkoleniowej) **lub hybrydowo** (jednocześnie w sali szkoleniowej i ONLINE).

SZKOLENIE ONLINE:

Każdy uczestnik łączy się ze swojego miejsca pracy / zamieszkania. Wymagania: komputer / tablet z dostępem do Internetu, wyposażony w mikrofon, opcjonalnie słuchawki. **Link dostępowy do szkolenia dostarczymy z wyprzedzeniem 1-dniowym.**

SZKOLENIE STACJONARNE:

Miejsce szkolenia zlokalizowane w centrum Warszawy. Na 4 dni robocze przed planowanym terminem szkolenia skontaktujemy się z Państwem i prześlemy szczegółowe informacje na temat lokalizacji szkolenia.

WIELE SZKOLEŃ REALIZUJEMY HYBRYDOWO, by umożliwić Państwu wybór dogodnej formy udziału w szkoleniu. Część uczestników jest w sali szkoleniowej, a część osób łączy się ze szkoleniem zdalnie. Niezależnie od formy udziału w szkoleniu, zajęcia odbywają się w sposób interaktywny, z możliwością zadawania pytań, wyjaśnienia wątpliwości, prowadzenia dyskusji i omówienia z trenerem przykładów z własnej praktyki.

WYKŁADOWCA

Ekspert z zakresu sprzedaży z 18-letnim doświadczeniem.

Pracował jako handlowiec w wielu różnych branżach, m.in. finansowej, ubezpieczeniowej czy telekomunikacyjnej, gdzie osiągał ponadprzeciętne wyniki sprzedażowe.

Swoje doświadczenie wykorzystuje w pracy jako doradca i coach handlowców oraz certyfikowany trener sprzedaży. Wspiera handlowców, doradców, trenerów, managerów i dyrektorów w optymalnym planowaniu procesów sprzedażowych.

Prowadzi liczne szkolenia dla handlowców, konferencje i wydarzenia branżowe. Jest autorem książek i innych publikacji związanych ze sprzedażą.

CENA

Cena szkolenia podana jest **na górze strony**, obok terminu szkolenia i przycisku ZAPISZ SIĘ. **Dla szkoleń hybrydowych** (realizowanych jednocześnie w sali szkoleniowej i ONLINE) - **cena szkolenia różni się w zależności od formy udziału w szkoleniu.**

UDZIAŁ W FORMIE ONLINE:

Cena obejmuje: uczestnictwo w szkoleniu dla 1 osoby, materiały szkoleniowe w wersji elektronicznej, certyfikat ukończenia szkolenia (wystawiany pod warunkiem obecności na co najmniej 80% zajęć), zapewnienie platformy szkoleniowej i dostępu do szkolenia w czasie rzeczywistym, test połączenia, pomoc techniczną w razie potrzeby.

UDZIAŁ W FORMIE STACJONARNEJ:

Cena obejmuje: uczestnictwo w szkoleniu dla 1 osoby, materiały szkoleniowe, serwis kawowy, lunch, certyfikat ukończenia szkolenia (wystawiany pod warunkiem obecności na co najmniej 80% zajęć).

Ważne informacje:

- Do podanej ceny netto doliczany jest podatek VAT w wysokości 23%. W przypadku, gdy udział w szkoleniu jest finansowany co najmniej w 70% ze środków publicznych, szkolenie podlega zwolnieniu z VAT.
- Przy zgłoszeniu więcej niż 1 osoby - RABAT 5% dla każdego uczestnika.
- Cena szkolenia nie obejmuje noclegu. Osoby zainteresowane noclegiem mogą skorzystać z naszej pomocy przy dokonaniu rezerwacji, poniżej informacje o dostępnych możliwościach.
- SPOSÓB PŁATNOŚCI: Płatność może być dokonana po zrealizowanej usłudze, gdy zgłaszającym jest instytucja publiczna, a także w przypadku innych zgłaszających, o ile taka forma płatności zostanie zaakceptowana przez organizatora. Organizator akceptuje wydłużone terminy płatności. **Prosimy o wskazanie preferowanej formy**

J.G.Training, szkolenia specjalistyczne, www.jgt.pl

ul. Olesińska 21, 02-548 Warszawa, tel./fax +48 22 845 52 53, NIP: 898-150-56-07, REGON: 932958345

BRE Bank S.A - mBank 38 1140 2004 0000 3002 3360 7883

płatności na formularzu zgłoszeniowym.

- Szczegółowe informacje na temat zasad realizacji usługi znajdują się w **[Regulaminie](#)**
-