Skuteczne techniki sprzedażowe – praktyczne szkolenie dla handlowców

Miejsce	Termin
ONLINE (hybrydowo)	2024-06-20 - 2024-06-21
Warszawa (hybrydowo)	2024-06-20 - 2024-06-21

Masz pytania odnośne 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-spk.html

---

OPIS SZKOLENIA

Warsztat skierowany jest zarówno do osób rozpoczynających przygodę ze sprzedażą, jak i do doświadczonych handlowców, którzy szukają inspiracji oraz odświeżenia w procesie nawiązywania współpracy z klientami. W trakcie szkolenia **prezentujemy i ćwiczymy narzędzia**, które zwiększają pewność siebie w pracy handlowca oraz wspierają długofalowy wzrost wyników sprzedażowych.

Cele szkolenia:

Szkolenie ma na celu usystematyzowanie procesu sprzedaży w oparciu o następujące etapy:

- przygotowanie planu dnia pracy,
- poznanie i dopasowanie do rozmówcy,
- argumentacja i rozliczenie decyzji klienta.

Dzięki sprawdzonym w kilkunastu branżach narzędziom, uczestnicy będą potrafili lepiej wyróżniać się na konkurencyjnym rynku oraz współpracować z każdym typem rozmówców.

Uczestnicy nabędą wiedzę o:

- metodyce rozwoju własnych umiejętności
- popularnych rodzajach lęków w sprzedaży
- czterech typach zachowań klientów w oparciu o badania Carla Gustava Junga
- rodzajach pytań wykorzystywanych w lejkach sprzedażowych
- powodach występowania obiekcji
- argumentach, które przemawiają do różnych typów klientów
- metodach kontraktowania klientów

Uczestnicy nabędą umiejętności:

- rozpoznawania i dopasowywania się do różnych typów rozmówców
- przykuwania uwagi klientów
- zadawania pytań pogłębiających wiedzę o rozmówcy
- radzenia sobie z odmową i obiekcjami klientów
- skutecznego rozliczania klientów z zakontraktowanych warunków współpracy

Korzyści ze szkolenia:

- zwiększenie pewności siebie w pracy handlowca, co przekłada się na coraz więcej efektywnych rozmów
- zmianę podejścia na takie, w którym „trudny klient" nie istnieje, a są jedynie osoby, z którymi jeszcze nie współpracujemy
- zwiększenie satysfakcji z rozmów i kontaktu z klientami
- poprawa skuteczności w zawieraniu umów

Adresaci szkolenia:

- początkujący handlowcy, którzy chcą nabrać dobrych nawyków do nawiązywania jak największej ilości współprac z klientami
- handlowcy i menedżerowie sprzedaży, którzy szukają inspiracji i odświeżenia w kontaktach z klientami
- osoby związane pośrednio lub bezpośrednio z obsługą klientów w firmie

Metody szkoleniowe:

- ćwiczenia interaktywne
- praca w grupach
- informacja zwrotna
- dane statystyczne
- miniwykład
- prezentacja

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 – Jak skutecznie uczyć nowych umiejętności sprzedażowych

Zmiany przenoszą ludzi z pozycji Mistrza do pozycji Ucznia – zasłyszane

1. Czym jest cykl Kolba i jak wykorzystać go w pracy?
2. Przygotowanie i planowanie w pracy sprzedawcy – narzędzia, wiedza, cele i plan dnia

3. Pierwsze wrażenie w pracy z klientem – na co zwrócić uwagę pod kątem werbalnym i niewerbalnym
4. Techniki mocnych otwarć spotkań z klientem – jak się przedstawiać i co mówić w pierwszych 12 słowach

MODUŁ II – Dopasowanie korzyści do klienta

To emocjonalny pies macha racjonalnym ogonem, a nie odwrotnie – Jonathan Haidt

1. Praktyczna typologia zachowań 4 podstawowych zachowań i temperamentów klientów
2. Jak rozpoznawać różne typy zachowań klienta po sygnałach werbalnych i niewerbalnych
3. Praktyczny trening dopasowania się do drugiej osoby
4. Jak przygotować ofertę w oparciu o różne typy zachowań klientów
5. Jakie benefity podbijać dla poszczególnych typów klientów
6. Proste techniki przedstawiania oferty w formie benefitów i korzyści

MODUŁ III – Badanie potrzeb klientów

Okazuj ludziom autentyczne zainteresowanie: zadawaj pytania – Dale Carnegie

1. Jakie są główne potrzeby danego typu klienta?
2. 5 poziomów słuchania rozmówcy
3. Poznanie celu zadawania pytań otwartych i zamkniętych
4. Techniki zadawania pytań w formie lejków pytań (od ogółu do szczegółu)
5. Czym jest ukryta potrzeba klientów?

MODUŁ IV – Zastrzeżenia klientów i finalizacja spotkania

Dajmy klientowi przestrzeń do odmowy – David Sandler

1. Czym jest kontraktowanie klientów?
2. Jak radzić sobie z obiekcjami, aby „nie kłócić się z klientem”?
3. Techniki zbijania i uszanowania obiekcji (rama porozumienia, odskok w bok, skalowanie)
4. Sprawdzone metody zamykania sprzedaży (bezpośrednie, alternatywne, guzikowe)

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 przekażemy 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 płatności na formularzu zgłoszeniowym.**
- Szczegółowe informacje na temat zasad realizacji usługi znajdują się w **Regulaminie**