

Techniki sprzedaży

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,techniki-sprzedazy-tsm.html>

OPIS SZKOLENIA

Małe i średnie przedsiębiorstwa z wybranych województw mają możliwość dofinansowania udziału pracowników w tym szkoleniu, nawet do 80% kosztów, poprzez Bazę Usług Rozwojowych prowadzoną przez PARP. W celu uzyskania dodatkowych informacji, prosimy o kontakt.

Biznes, niezależnie od tego czy duży, czy mały i czym się zajmuje - zawsze opiera się na sprzedaży. Bez sprzedaży nie ma biznesu. Sprzedaż gwarantuje przychody, które potrzebne są do tego, by firma przetrwała i rozwiała się.

To szkolenie powstało z myślą o biznesie:

- by dostarczyć najnowszej wiedzy na temat sprzedaży, w odniesieniu do procesów decyzyjnych klientów,
- by ułatwić zrozumienie współczesnej sprzedaży.

Rozumiejąc sytuację, w której bierze się udział, zdecydowanie łatwiej nią zarządzić, pokierować i doprowadzić do oczekiwanego rezultatu. A ten oczekiwany rezultat jest zawsze jeden i ten sam - sprzedaż.

Sprzedaż to motor każdego biznesu. To gwarant przychodu, przetrwania i rozwoju. Sprzedaż to kluczowa umiejętność każdego biznesu. Każdy biznes zanim stał się duży, był mały. Sprzedaż to furka do zmian, postępu, wzrostu i... spokojnego życia.

Szkolenie dedykowane jest przede wszystkim dla osób, które bezpośrednio zajmują się sprzedażą i prowadzą rozmowy sprzedażowe z klientami. Udział w zajęciach będzie również przydatny dla szefów, którzy chcą podnieść poziom sprzedaży w firmie poprzez stworzenie zespołu sprzedaży lub rozwój już istniejących zespołów poprzez odpowiednie zarządzanie nimi, motywowanie i wsparcie.

Celem tego szkolenia jest:

- wykształcenie właściwych postaw i nawyków sprzedażowych,
- wskazanie na ważne z punktu widzenia sprzedaży treści i umiejętności,
- zwiększenie i poprawa poczucia pewności siebie, co ma znaczący związek z umiejętnością zamykania sprzedaży,
- nauczanie uczestników zasad budowania i wykorzystywania korzyści w celu zamknięcia sprzedaży,
- zwiększenie własnej efektywności w zakresie zarządzania sobą w czasie.

Po tym szkoleniu uczestnik będzie potrafił:

- przeprowadzić dobrą rozmowę sprzedażową z klientem,
- pozyskać najważniejsze informacje, które będzie umiał zamienić na konkretne korzyści dla klienta,
- dokonywać zamknięcia sprzedaży na kilka różnych sposobów,
- pracować z obiekcjami klientów i finalizować sprzedaż.

Najważniejsze korzyści dla uczestników szkolenia:

- wzmocnienie poczucia pewności siebie i poczucia własnej wartości,

- pozyskanie wiedzy i umiejętności z zakresu psychologii funkcjonowania klienta,
- wykształcenie w sobie dobrych nawyków sprzedażowych,
- poprawa dotychczasowej praktyki sprzedażowej,
- wzmocnienie umiejętności z zakresu zamykania sprzedaży,
- wzrost poczucia satysfakcji i radości z kontaktu z klientem i procesu sprzedaży,
- większa ilość sprzedawanych produktów i zadowolonych klientów,
- lepsza samoorganizacja i bardziej efektywne zarządzanie sobą w czasie.

Metody szkoleniowe: mini-wykłady, ćwiczenia, odgrywanie scenek z podziałem na role, praca z kamerą.

PROGRAM

1. Komunikacja z klientem – w każdej sytuacji, niezależnie od tego, czy to rozmowa prywatna, czy biznesowa, komunikacja odgrywa kluczową rolę. To od świadomości postrzegania procesów komunikacyjnych zależy późniejsza efektywność i świadomość korzystania z narzędzi komunikacji i sprzedaży. W tym module uczestnicy poznają podstawowe zasady psychologii komunikacji. Zrozumieją, skąd biorą się różnice między ludźmi, nauczą się je lepiej rozpoznawać, lepiej rozumieć i pracować z nimi. Aby dobrze nauczyć się komunikacji, poruszone będą następujące moduły:
 - a. Co to znaczy, że każdy klient jest inny
 - b. Jak klient tworzy swoją własną rzeczywistość
 - c. Działanie filtrów percepcji (ćwiczenie z zakresu badania poziomów zgodności w komunikacji).
2. Pewność siebie i asertywność w sprzedaży – aby dobrze sprzedawać potrzebna jest zasada 3W: Wiara w siebie, wiara w produkt i wiara w firmę. Jeśli brakuje któregoś z tych elementów, ciężko mówić o dobrym sprzedawcy. O ile wiarę w produkt i w firmę może wyrobić w pracowniku sama firma, o tyle nad wiarą w siebie każdy musi pracować samodzielnie. Ta cecha bardzo ułatwia sprzedaż i jej kluczowy element – zamykanie sprzedaży. Pewny siebie sprzedawca to sprzedawca, który wie, co chce osiągnąć i ma odwagę po to sięgnąć. Ten moduł poruszy następujące obszary:
 - a. Czym jest pewność siebie
 - b. Przekonania hamujące i wzmacniające pewność siebie (ćwiczenie: zamiana hamulca w silnik napędowy)
 - c. Jaka jest moja wartość (ćwiczenie: 30 powodów do dumy i zadowolenia).
3. Od sympatii do sprzedaży – zasady szybkiego budowania relacji w sprzedaży – jeśli klient nie czuje do sprzedawcy sympatii, nie kupi od niego produktu. To pierwsza ważna zasada. Druga jest taka, że lubimy ludzi, którzy są do nas podobni. A to daje każdemu sprzedawcy szansę właściwego dostosowania się do klienta i stworzenia tej sympatii oraz porozumienia. Jeśli sprzedawca to potrafi, zyskuje sympatię i zadowolenie wielu klientów. A to często generuje kolejne polecenia i kolejnych klientów. W ramach tego modułu przewidziane są tematy:
 - a. Sztuka dopasowania (ćwiczenie: poprowadź ze mną dialog)
 - b. Parafraza i klaryfikacja jako narzędzia lepszego rozumienia klienta
 - c. Model nowoczesnej sprzedaży
 - d. Elementy budowania zaufania klienta jako podstawa sprzedaży.
4. Pozyskiwanie informacji od klienta – o ostatecznej wartości Twojej prowizji i ostatecznej wartości Ciebie jako

sprzedawcy nie decyduje to ile powiesz, ale to ile wiesz. Im więcej wiesz, tym mniej musisz powiedzieć. Im mniej powiesz, tym bardziej jesteś konkretny. Czasy zasypywania klientów ogromem informacji minęły. Dziś klient oczekuje szybkiej i precyzyjnej informacji. Aby móc mu taką dostarczyć, trzeba najpierw wiedzieć dowiedzieć się, co dla klienta jest ważne. Potem pozostaje tylko mu to dostarczyć. Aby się tego nauczyć, poruszone będą tematy:

- a. Rodzaje pytań w sprzedaży
 - b. Od odpowiedzi do pytania – intencja i celowość zadawanych pytań
 - c. Usłyszeć zamiast słuchać – warsztat aktywnego słuchania (ćwiczenia: pytanie za pytanie oraz „magia ciszy”).
5. Język korzyści z informacji – cechy, zalety, korzyści. Wielu sprzedawców ma kłopot z rozróżnieniem tych elementów. Równie duża ilość nie potrafi formułować właściwych korzyści. Jeśli sprzedawca dobrze prowadzi rozmowę, klient dostarczy mu ogromne ilości informacji. Sama informacja ma jednak wartość zerową, dopóki nie zostanie dobrze wykorzystana. Język korzyści to właśnie umiejętność właściwego wykorzystania posiadanych informacji. Ten moduł obejmie tematy:
- a. Czym jest korzyść
 - b. Pozyskana informacja a korzyści (ćwiczenie: znajdź moją korzyść)
 - c. Elementy języka wywierania wpływu w budowaniu korzyści sprzedażowych.
6. Techniki finalizowania sprzedaży – jeden z najważniejszych elementów sprzedażowych. Sztuka finalizowania, sztuka zamykania sprzedaży. Umiejętność, które polega na tym, by klient podjął decyzję. Wielu sprzedawców odczuwa strach, nie chce naciskać. Jeśli jednak sprzedawca wie jak to robić, klient nie czuje nacisku, podejmuje decyzję, a sprzedawca cieszy się, że klient kupił. Rezultat ostateczny: obie strony są zadowolone. W ramach tego modułu zrealizowane będą następujące treści:
- a. Finalizacja bezpośrednia
 - b. Finalizacja alternatywna
 - c. Finalizacja angażująca
 - d. Historia zamykająca sprzedaż
 - e. Pytania zamykające sprzedaż.
7. Praca z obiekcją klienta – często słyszy się „pokonaj obiekcję”, „walcz z obiekcją”, „przezwycięż obiekcję”. To wszystko to zachęta do „walki”. Ale czy walka zbliża sprzedawcę do sukcesu? Obiekcja to dar, za który trzeba dziękować. Mało kto zdaje sobie z tego sprawę. I dlatego tak łatwo wyróżnić się spośród wielu sprzedawców, pracując z obiekcją klienta zamiast z nią walczyć. Wielu klientów docenia tę pracę, a tacy sprzedawcy zyskują duże uznanie w ich oczach i chętnie do nich wracają. Ten moduł swoją treścią obejmie takie obszary, jak:
- a. Podziękuj i docen
 - b. Najpopularniejsze obiekcje
 - c. Sposoby pracy z obiekcją
 - Argumentacja
 - Pytania
 - Elementy języka wywierania wpływu w pracy z obiekcją.
8. Efektywne planowanie pracy: ten moduł będzie poświęcony na organizację pracy sprzedawcy. Uczestnicy poznają zasady planowania pracy, organizowania swoich działań, ustalania celów, progów itp. Dzięki tej wiedzy łatwiej i sprawniej będą planować i organizować swoją pracę:

- a. Zasady planowania pracy
 - b. Techniki zwiększania efektywności planowania i realizacji zadań:
 - Matryca Eisenhowera
 - Nadawanie priorytetów
 - c. Zasady pracy z kalendarzem
 - d. Inne metody organizacji pracy.
9. Praktyczny trening sprzedaży - to finalny element szkolenia. Scenki w grupach, rozmowy przed kamerą, ich analiza i weryfikacja obszarów, nad którymi warto dalej pracować. Taka informacja zwrotna to najcenniejsza część szkolenia dla każdego uczestnika. Uczestnik dowiaduje się wtedy dokładnie, co robi dobrze, jakie są jego najmocniejsze strony i uzyskuje informacje o obszarach, które śmiało może u siebie rozwinąć, by stać się jeszcze lepszym sprzedawcą. W ramach tego modułu realizowane będą takie rzeczy jak:
- a. Praca z kamerą
 - b. Praca w grupach.
-

MIEJSCE

POZNĄ

Szkolenie odbywa się w hotelu w centrum miasta.

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

WYKŁADOWCA

Trener sprzedaży, konsultant, rekruter. Przez kilkanaście lat zdobywał praktyczne doświadczenia w sprzedaży bezpośredniej jako sprzedawca, kontaktując się i negocjując z klientami, a następnie jako szef zespołów sprzedażowych, wspierając handlowców i pomagając im w codziennych wyzwaniach. Doświadczony rekruter - pozyskuje osoby do pracy na różne stanowiska różnego szczebla.

Od 2011 roku prowadzi szkolenia, warsztaty, konsultacje i udziela wsparcia swoim klientom. Jest również trenerem certyfikowanym do prowadzenia szkoleń z pierwszego Polskiego modelu sprzedaży SONaR.

Prowadzi zajęcia w sposób żywy, humorystyczny i z wielką dawką pozytywnej energii, przekazując jednocześnie wartościową wiedzę i szczerą informację zwrotną. Wyzwała w uczestnikach wiarę we własne możliwości i jednocześnie wskazuje obszary wymagające pracy.

CENA

1190,00 zł + 23% VAT = 1463,70 zł brutto

1190,00 zł + VAT zw = 1190,00 zł brutto - w przypadku, gdy udział w szkoleniu jest finansowany co najmniej w 70% ze środków publicznych.

Cena obejmuje: udział w zajęciach, materiały szkoleniowe, serwis kawowy, lunch, certyfikat ukończenia szkolenia.

Cena szkolenia nie obejmuje noclegu.

Jeśli są Państwo zainteresowani zarezerwowaniem miejsca w hotelu korzystając z naszego pośrednictwa - prosimy o kontakt.