Techniki finalizacji sprzedaży

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,techniki-finalizacji-sprzedazy-tfk.html

---

OPIS SZKOLENIA

Jednym z najtrudniejszych momentów w sprzedaży jest proces finalizacji - na tym procesie skoncentrowane jest to szkolenie.

W tradycyjnym ujęciu proces finalizacji sprzedaży to każde zachowanie handlowca, które zmierza do deklaracji ze strony klienta dotyczącej zakupu oferowanych usług lub produktów.

Zdarza się, że klient na tym etapie mnoży obiekcje, które często są wynikiem wywierania zbyt dużej presji na klienta. Należy pamiętać, że proces sprzedaży to szereg zachowań handlowca na każdym etapie. Jednak w momencie finalizacji transakcji zazwyczaj mamy już określoną relację z klientem – zatem naturalne jest jego oczekiwanie dotyczące umiejętności rozumienia jego potrzeb, indywidualnego stylu działania, chęci wprowadzenia zmian lub skłonności do podejmowania lub odwlekania decyzji. Z drugiej strony bez stałego kontaktu z klientem, czyli pewnego nacisku, trudno oczekiwać, że klient sam podejmie decyzję związaną z zakupem naszej usługi lub produktu.

Proponowane szkolenie będzie pomocne w budowaniu takich postaw i zachowań handlowca, które wpłyną na zwiększenie skuteczności na etapie finalizacji sprzedaży. **Szkolenie pomoże w rozwinięciu umiejętności budowania partnerskiej relacji z klientem, w której klient nie ma poczucia, że jest na niego wywierana presja, ale odbiera postawę handlowca jako partnerską i wspierającą w podjęciu decyzji o zakupie.**

Grupa docelowa:

- handlowcy,
- doradcy klienta,
- osoby pracujące w bezpośrednim kontakcie z klientami,
- osoby zarządzające działami handlowymi w organizacjach.

Cele szkolenia:

- wyposażenie uczestników w wiedzę z zakresu finalizacji procesu sprzedaży,
- przećwiczenie z uczestnikami przekazanej wiedzy, w taki sposób, by zamienić wiedzę w umiejętność,
- wykształcenie u uczestników właściwych postaw związanych z partnerskim podejściem zarówno do klienta jak i do siebie samego, co przekłada się na efektywność procesu sprzedażowego.

Uczestnicy nabędą wiedzę o:

- oczekiwanej współcześnie przez klientów jakości obsługi i sprzedaży,
- metodach budowania zaufania,
- wartości informacji w procesie finalizowania sprzedaży,
- sposobach badania potrzeb klienta w partnerskiej rozmowie biznesowej.

Uczestnicy nabędą umiejętności:

- badania potrzeb klienta,

- prowadzenia rozmowy biznesowej na każdym etapie sprzedaży
- rozpoznawania własnych przekonań dotyczących swojej skuteczności w roli osoby zajmującej się sprzedażą,
- asertywnej komunikacji z klientem w ramach partnerstwa w biznesie
- profesjonalnego budowania relacji zawodowych.

Metody szkoleniowe:

- zasada 80/20 (zajęcia praktyczne / zajęcia teoretyczne),
- wykład z prezentacją multimedialną,
- rozmowa moderowana/ dyskusja,
- warsztaty w grupach,
- symulacje i odgrywanie scenek.

PROGRAM

1. Wprowadzenie do warsztatu. Zapoznanie uczestników, oczekiwania, kontrakt.

2. Od kontaktu do zaufania:
   - nowoczesny model sprzedaży,
   - co jest potrzebne, by klient kupił,
   - metody „robienia sympatii”,
   - z czego składa się zaufanie,
   - jak tworzyć składniki zaufania do sprzedawcy.

3. Informacja – towar, który finalizuje:
   - wartość informacji w sprzedaży,
   - sztuka zdobywania informacji,
   - rodzaje pytań w sprzedaży,
   - tajniki słuchania – czego słuchać i jak słuchać,
   - sztuka wykorzystywania informacji w procesie finalizacji.

4. Jak zaprezentować propozycję tak, by klient kupił:
   - czy język korzyści jeszcze sprzedaje?
   - jak budować realne korzyści zakupowe (jak dołączyć do klienta),
   - prawo konsekwencji w sztuce tworzenia argumentacji,
   - argumenty merytoryczne czy emocjonalne – 4 energie kolorystyczne w kontekście prezentowania rozwiązań.

5. Finalizacja sprzedaży:
   - kiedy zaczyna się, a kiedy jest czas na finalizację,

- przekonania wzmacniające i osłabiające umiejętności finalizacji rozmowy handlowej,
- kto przystępuje do finalizacji,
- techniki finalizacji sprzedaży,
- zasady finalizacji sprzedaży,
- pewność siebie i asertywność w kontekście finalizacji.

6. Podsumowanie szkolenia i wypracowanie indywidualnych rozwiązań

MIEJSCE

POZNAŃ
Szkolenie odbywa się w hotelu w centrum miasta.

Na 4 dni robocze przed planowanym terminem szkolenia skontaktujemy się z Państwem i przekażemy 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. Wyzwala w uczestnikach wiarę we własne możliwości i jednocześnie wskazuje obszary wymagające pracy.

CENA

690,00 zł + 23% VAT = 848,70 zł brutto

690,00 zł + VAT zw = 690,00 zł brutto - w przypadku, gdy udział w szkoleniu jest finansowany co najmniej w 70% ze środków publicznych.

Cena obejmuje: udział w zajęciach dla 1 osoby, 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.