

Skuteczne narzędzia w pracy handlowca - warsztaty

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,narzedzia-handlowiec-nak.html>

OPIS SZKOLENIA

Na szkoleniu omówimy oraz przećwiczymy zagadnienia: etapy procesu sprzedażowego, techniki wywierania wpływu, jak rozpocząć rozmowę handlową, techniki prezentacji rozwiązań, jak finalizować sprzedaż i jakie są podstawowe zasady negocjacji.

Celem szkolenia jest rozwijanie umiejętności prowadzenia efektywnej rozmowy handlowej oraz skutecznej finalizacji współpracy.

Korzyści z udziału w warsztatach:

Uczestnicy otrzymają pakiet skutecznych narzędzi do zastosowania w praktyce, bezpośrednio po szkoleniu. Na szkoleniu przedstawimy i omówimy narzędzia oraz przećwiczymy ich wykorzystanie, tak by umożliwić uczestnikom zastosowanie tych technik oraz ich doskonalenie w codziennej pracy handlowca.

Uczestnicy szkolenia nabędą wiedzę o:

- etapach procesu sprzedaży oraz rozmowy handlowej,
- technikach wywierania wpływu,
- kontraktowaniu rozmowy lub spotkania z klientem,
- sposobach na rozpoczęcie rozmowy handlowej tzw. hakach na uwagę,
- rodzajach pytań w procesie diagnozowania potrzeb i problemów klienta,
- technikach prezentowania rozwiązania metodą wizualizacji,
- sprawdzaniu gotowości klienta do podjęcia decyzji,
- zarządzania obiekcjami klienta w rozmowie handlowej,
- podstawowych zasadach negocjacji w sprzedaży,
- technikach finalizowania współpracy w 3 krokach.

Uczestnicy szkolenia nabędą umiejętność:

- świadomego zarządzania rozmową handlową oraz kwalifikowania klienta w kolejnych etapach procesu sprzedaży,
- swobodnego prowadzenia rozmowy handlowej dążącego do finalizacji współpracy,
- radzenia sobie z obiekcjami klienta,
- pogłębiającego odkrywania prawdziwych motywacji, potrzeb i problemu klienta,
- dopasowywania rozwiązania do indywidualnych oczekiwań potencjalnego klienta,
- przekonywania klienta do podjęcia współpracy,
- negocjowania warunków współpracy z klientem,
- identyfikowania odpowiedniego momentu i zamykania sprzedaży.

Adresatami szkolenia są osoby, które mają bezpośredni kontakt z klientem i/lub zajmują się obsługą klienta

biznesowego i indywidualnego. Zarówno te, które zaczynają swoją przygodę ze sprzedażą i chcą się dowiedzieć jak prowadzić rozmowy handlowe z sukcesami, jak i te doświadczone, które chcą rozwinąć swoje umiejętności pozyskiwania klientów do współpracy.

SPECJALNY BONUS DLA UCZESTNIKÓW SZKOLENIA!

W ramach szkolenia mają Państwo możliwość skorzystania z indywidualnej godzinnej konsultacji z trenerem po szkoleniu w dogodnym ustalonym terminie.

Konsultacja daje możliwość przeanalizowania konkretnych sytuacji sprawiających Panu/Pani trudność, a także wypracowania indywidualnego planu działania. Jest to czas, w którym trener poświęca całą uwagę jedynie Panu/Pani – trener przyjmuje rolę mentora, który korzystając ze swojego doświadczenia pomaga Panu/Pani przezwyciężyć osobiste bariery.

Metody szkoleniowe:

case study, ćwiczenia indywidualne i grupowe, dyskusja, edukacja, wykład interaktywny, techniki kreatywne z elementami coachingu grupowego, modelowanie zachowań z elementami mentoringu.

Szkolenia realizujemy w formie online, hybrydowej lub stacjonarnej - w zależności od szkolenia i bieżącej sytuacji związanej z pandemią. 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

I. Rozpoczęcie szkolenia:

1. przywitanie uczestników szkolenia, wzajemne poznanie się,
2. przedstawienie agendy i celów szkolenia,
3. ustalenie zasad współpracy oraz zebranie oczekiwań uczestników.

II. Współczesny klient i jego motywacje w procesie zakupowym:

1. krąg wpływu handlowca i postawy w sprzedaży (proaktywna i reaktywna),
2. procesy zakupowe i motywacje klientów do podejmowania decyzji o zakupie,
3. wywieranie wpływu społecznego i pozytywna perswazja jako czynniki wspierające proces sprzedaży.

III. Efektywne wejście, czyli rozpoczęcie procesu sprzedażowego:

1. partnerstwo, kompetencja i wiarygodność - wzbudzania zaufania klienta,
2. proces sprzedażowy - etapy rozmowy handlowej w ujęciu partnerskiego modelu sprzedaży,
3. punkt „0”, czyli przygotowanie się do prowadzenia rozmowy handlowej,
4. „haki na uwagę” - skuteczne rozpoczynanie rozmowy handlowej,
5. zawieranie kontraktu z klientem jako sposób na skuteczne prowadzenie rozmowy handlowej.

IV. No pain, no game - skuteczne identyfikowanie problemów klienta:

1. ból w sprzedaży - prąródło i znaczenie emocji w relacji handlowej,
2. znaczenie i rodzaje pytań w procesie badania potrzeb klienta,
3. kamień milowy - docieranie do prawdziwego problemu klienta,
4. „prowadzenie” klienta w kierunku rozwiązania problemu poprzez zadawanie odpowiednich pytań,

5. słuchanie odzwierciedlające i techniki aktywnego słuchania.

V. W odpowiedzi na potrzeby klienta - efektywne prezentowanie rozwiązania dopasowanego do oczekiwań klienta:

1. podstawowe potrzeby klientów, a język wartości w sprzedaży,
2. „less is more”, czyli jak dopasować swój produkt i usługę do indywidualnych preferencji klienta,
3. cecha - korzyść - wyobrażenie i „Future Pace”, czyli wizualizacja korzyści, wartości i zysku dla klienta,
4. historia sukcesu klienta, technika przed i po,
5. inspirowanie do działania poprzez oddziaływanie na motywację klienta,
6. Cross- i Up-Selling – jak zwiększyć wartość sprzedaży w jednej transakcji.

VI. Wyzwania i trudne sytuacje w rozmowie handlowej:

1. trudny klient, czy trudna sytuacja - co kryje się pod maską,
2. psychologiczne gry klientów - rozpoznawanie prawdziwych intencji klienta,
3. złote zasady pracy z obiekcjami, czyli jak przekonać klienta,
4. „2 minutowy kontrakt”, jako sposób na skuteczne zarządzanie obiekcjami,
5. zakazane praktyki w procesie pracy z obiekcjami klienta,
6. empatyczna i asertywna komunikacja kluczem do sukcesu w rozmowie handlowej.

VII. Negocjacje handlowe i finalizacja procesu sprzedaży:

1. wstęp do negocjacji handlowych - podstawowe zasady skutecznych negocjacji,
2. bądź taktykiem, myśl strategicznie - efektywne techniki negocjacji w sprzedaży,
3. sprawdzanie gotowości klienta do zakupu i próby zamykania sprzedaży,
4. fazy finalizacji procesu sprzedaży w 3 krokach,
5. skuteczne techniki finalizacji procesu sprzedaży.

VIII. Podsumowanie:

1. runda końcowa - pytania, refleksje, mój pierwszy krok,
2. ankieta poszkoleniowa,
3. rozdanie dyplomów.

MIEJSCE

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, czas dojazdu tramwajem z Dworca Centralnego - około 5 minut.

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

WYKŁADOWCA

Trener Biznesu z doświadczeniem sprzedażowym, managerskim i rekrutacyjnym, certyfikowany Life i Business Coach ICF, certyfikowany praktyk Neurolingwistycznego Programowania NLP oraz Porozumienia bez przemocy NVC, dyplomowany Pedagog z specjalizacją nauczycielską .

Specjalizuje się w szkoleniach handlowców w obszarze sprzedaży, efektywnej i asertywnej komunikacji, zarządzaniu sobą w czasie, rozwiązywaniu problemów i kreatywnym generowaniu rozwiązań w trudnych sytuacjach, pracy z nawykami i przekonaniem dla wydajnego wykorzystania potencjału uczestników szkoleń.

Swoje doświadczenie zdobyła przy współpracy między innymi z Krajowym Rejestrem Długów, Kaczmarek Inkasso, S8, Language Solutions for Business, Empik School i Speak Up oraz projektom dedykowanym operatorom telefonicznym i multimedialnym, firmom ubezpieczeniowym, biuram inżynieryjnym oraz firmom z branży metalowej, realizując tym samym ponad 2000 godzin szkoleń i warsztatów, ponad 1000 godzin indywidualnych spotkań rozwojowych.

CENA

1290,00 zł + 23% VAT = 1586,70 zł brutto

1290,00 zł + VAT zw = 1290,00 zł brutto - w przypadku, gdy udział w szkoleniu jest finansowany co najmniej w 70% ze środków publicznych.

Przy zgłoszeniu więcej niż 1 osoby - RABAT 5% dla każdego uczestnika.

SZKOLENIE ONLINE:

Cena obejmuje: udział w zajęciach dla 1 osoby, materiały szkoleniowe w wersji elektronicznej, certyfikat ukończenia szkolenia, zapewnienie platformy szkoleniowej i dostępu do szkolenia w czasie rzeczywistym, test połączenia, pomoc techniczną w razie potrzeby.

SZKOLENIE STACJONARNE:

Cena obejmuje: udział w zajęciach dla 1 osoby, materiały szkoleniowe, serwis kawowy, lunch, certyfikat ukończenia szkolenia.

Cena szkolenia nie obejmuje noclegu.