

Budowanie relacji z klientem i sprzedaż - warsztaty dla NIE-handlowców

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,sprzedaz-dla-niehandlowcow-nhk.html>

OPIS SZKOLENIA

Warsztaty dedykujemy osobom, które **w swojej codziennej pracy mają stały kontakt z klientami**, a tym samym liczne okazje sprzedażowe. Od ich postawy, otwartości, zrozumienia, umiejętności wejścia „w buty klienta” i budowania partnerskiej relacji win-win, zależy dalszy rozwój współpracy z klientem i sprzedaż. Dzięki uświadomieniu sobie swojej roli w **procesie sprzedaży**, nie-handlowcy mogą skutecznie go wesprzeć.

Drogi Uczestniku, jeśli:

- **nie jesteś handlowcem**, ale na co dzień masz kontakt z klientami, chcesz sprawnie obsłużyć klienta i zatrzymać go w dłuższej relacji,
- prowadzisz swoją firmę i chcesz się nauczyć jak skutecznie pozyskiwać klientów i budować z nimi długotrwałe relacje,
- działasz w grupach projektowych, a może jesteś inżynierem, architektem, prawnikiem, księgową lub wykonujesz inne specjalistyczne zawody, ustalasz z klientami warunki współpracy i chcesz się czuć pewniej w komunikacji z klientami

- to szkolenie jest dla Ciebie!

Cel szkolenia:

Celem szkolenia jest zbudowanie świadomości sprzedażowej i umiejętności wykorzystywania **okazji sprzedażowych** u osób, które mają kontakt z klientami w swojej codziennej pracy. Szkolenie wskaże uczestnikom, jak budować **współpracę z klientami** na różnych poziomach i etapach relacji handlowych oraz niehandlowych.

Korzyści ze szkolenia:

- pewność i swoboda w relacjach z klientami,
- poprawa jakości relacji budowanych z klientami,
- zwiększenie zarobków swoich i firmy-

Uczestnicy naberą umiejętności:

- posługiwania się nowoczesnymi kanałami aktywnego docierania do potencjalnych klientów, aby szybciej i skuteczniej pozyskiwać nowych klientów,
- rozpoczynania rozmów z potencjalnymi klientami tak, aby wzbudzić zainteresowanie i ciekawość,
- edukowania swoich potencjalnych klientów, aby utrzymać z nimi ciepłe relacje,
- diagnozowania i analizowania potrzeb oraz potencjalnych wyzwań klientów, aby móc lepiej dotrzeć do rzeczywistych oczekiwań klientów,
- przedstawiania klientowi rozwiązań dopasowując przy tym język i dynamikę rozmowy do rozmówcy, aby klient czuł się swobodnie i zrozumiany w relacji z Tobą,
- prezentowania rozwiązań przy użyciu języka wartości i wizualizacji, aby klient lepiej mógł wyobrazić sobie przedstawiane opcje rozwiązań,
- negocjowania zmian w projektach czy końcowych ustaleń, aby każda ze stron czuła się

usatysfakcjonowana,

- finalizowania rozmów z klientami, aby skutecznie zamykać projekty i otrzymywać rzeczowe informacje zwrotne od klientów,
- utrzymania relacji z klientami, aby budować lojalność do marki i aby klient czuł się „zaopiekowany”.

Metody szkoleniowe:

Szkolenie odbywa się w formie warsztatów. Metody pracy z grupą wykorzystywane podczas szkolenia:

- case study (ćwiczenia umiejętności praktycznych w branżowych sytuacjach ze scenariuszem i instrukcją - uczenie przez doświadczanie),
- zadania w grupach i parach z wykorzystaniem elementów rozwiązywania problemów w kreatywny sposób, m.in. design thinking itp., stworzone na podstawie Cyklu Kolba,
- testy diagnostyczne i zwiększające samoświadomość w wielu obszarach kompetencyjnych,
- dyskusja, edukacja, wykład interaktywny, prezentacja multimedialna, film edukacyjny,
- mentoring z elementami modelowania zachowań,
- coaching grupowy – praca z przekonaniami, nawykami, blokadami.

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

1. Rozpoczęcie szkolenia

- Przywitanie uczestników i wzajemne poznanie się
- Przedstawienie agendy szkolenia
- Zebranie zasad współpracy i oczekiwań uczestników

2. Proces zakupowy klienta

- Elementy marketingowego modelu AIDA
- Strategie motywacji klienta, czyli co skłania klienta do podjęcia decyzji o zakupie
- Tworzenie Avatara potencjalnego klienta
- Moje mocne strony i zasoby w relacji z klientami z elementami Analizy SWOT

3. Budowanie relacji z klientami, tymi potencjalnymi i już zdobytymi

- Nowa forma aktywnych Follow Up’ów w budowaniu relacji z klientami
- Ocieplanie relacji z potencjalnymi klientami
- Edukacja klienta jako klucz do zbudowania ciepłego Lead’a
- Przygotowanie się do rozmowy z klientem w ujęciu partnerskiego modelu relacji
- Kontraktowanie rozmowy z klientami w celu zbudowania zaufania na początku relacji z klientem

4. Słuchaj i odpowiadaj na oczekiwania swojego klienta

- Budowanie i zadawanie trafnych pytań w kontakcie z klientem
- Aktywne słuchanie, parafraza i odzwierciedlenie
- Docieranie i analizowanie prawdziwego wyzwania klienta
- Podstawowe potrzeby klientów, a język wartości
- Dopasowanie swojego rozwiązania do potrzeb klienta
- Inspirowanie do działania i wizualizowanie zysku dla klienta
- Empatyczna i asertywna komunikacja w relacjach biznesowych

5. Negocjowanie i zmierzanie do finalizacji współpracy

- Trudne sytuacje w relacji z klientami i sposoby ich rozwiązywania
- Przygotowanie do negocjacji i podstawowe zasady prowadzenia skutecznych negocjacji
- Efektywne techniki negocjacji w relacjach biznesowych
- Sprawdzanie gotowości klienta do finalizacji i zamykanie rozmów z klientami
- Utrzymywanie relacji z klientami posprzedażowymi

6. Podsumowanie i zakończenie szkolenia

- Runda końcowa – pytania, refleksje, mój pierwszy krok
- Ankieta poszkoleniowa
- 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 przekonaniami 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 dzięki projektom dedykowanym operatorom telefonicznym i multimedialnym, firmom ubezpieczeniowym, biuram inżynierskim oraz firmom z branży metalowej. Zrealizowała tym samym ponad 2000 godzin szkoleń i warsztatów oraz 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.