

Efektywna sprzedaż. 2 dni

Cele szkolenia:

- Określenie i poznanie w praktyce mechanizmów sprzedaży i czynników zapewniających sukcesy na tym polu;
- Opanowanie konkretnych umiejętności przydatnych w procesie sprzedaży i obsługi klienta;
- Rozszerzenie posiadanej wiedzy o komunikowaniu się i zwiększenie indywidualnej efektywności w komunikacji z klientem;
- Nabycie umiejętności radzenia sobie z negatywnymi emocjami klienta i własnym stresem;
- efektywne uwzględnianie zastrzeżeń klienta

Zakres tematyczny szkolenia:

- standardy obsługi w procesie sprzedaży
- budowania satysfakcjonujących obie strony relacji z klientami
- etapy procesu sprzedaży; efektywna rozmowa handlowa
- stosowanie języka korzyści dla klienta
- metody postępowania i techniki ułatwiające sprzedaż
- typy klientów i sposoby postępowania z nimi
- skuteczna komunikacja z klientami z uwzględnieniem sytuacji konfliktowych

Metody pracy: Warsztat praktyczny, case study, psychodrama z użyciem kamery, wykorzystanie testów do indywidualnej diagnozy predyspozycji psychologicznych i typu reagowania w sytuacjach trudnych

Szkolenie rozpocznie się przeprowadzeniem wśród Uczestników szkolenia pre-testu sprawdzającego poziom wiedzy oraz zakończy się post-testem sprawdzającym przyswojoną wiedzę po szkoleniu a także wypełnieniem przez Uczestników szkolenia ankiet badających poziom satysfakcji ze szkolenia