

Czego pragną kobiety?

Jest taka teoria, która mówi, że kobiety kupują emocjonalnie, a mężczyźni racjonalnie. Z jednej strony ma to swoje uzasadnienie w badaniach i obserwacjach grupy konsumenckiej kobiet, z drugiej zaś generalizuje kwestię wyborów sprzedażowych pod kątem płci. Handlowcy często mają dużą trudność w tym temacie, aby nie ulegać stereotypom i mitom, dotyczącym procesu kupowania przez kobiety i mężczyzn. Dlatego zapraszamy państwa na szkolenie, które po którym uczestnicy będą znali niuanse związane z różnicami w podejściu do kupowania u kobiet i u mężczyzn, co bezpośrednio przełoży się na ich skuteczność w działaniach sprzedażowych.

Głównym celem szkolenia jest zrozumienie podstawowych mechanizmów związanych z postrzeganiem zasad kupowania i sprzedawanie przez kobiety i przez mężczyzn - zasad dokonywania wyborów i kluczowych kryteriów związanych z podejmowaniem decyzji.

W trakcie szkolenie uczestnicy pogłębią swoją wiedzę na temat:

- podstaw teorii gender tzw. płęć społeczno-kulturowa,
- jak przekłada się teoria gender na praktykę,
- mechanizmów podejmowania decyzji w pryzmacie płci,
- schematów zakupowych – decyzja/zakup.

Po szkoleniu uczestnicy będą potrafili:

- skutecznie formułować komunikaty sprzedażowe, uwzględniające różnice płci,
- dobierać argumentację sprzedażową dla kobiet/mężczyzn,
- zachować się w trudnych sytuacjach sprzedażowych - kiedy Klient jest kobietą, kiedy Klient jest mężczyzną,
- świadomie wykorzystywać stereotypy, w celu podniesienia swojej skuteczności w sprzedaży.

Grupa docelowa	Szkolenie dedykowane jest dla doradców handlowych, osób pracujących w działach Klienta, pragnących nie tylko doskonalić i rozwijać swoje umiejętności sprzedażowe, ale również szukać nietuzinkowych sposobów działania.
Program szkolenie	Szczegółowy zakres szkolenia zostanie dopasowany do specyfiki danej firmy.
Metody pracy, które stosujemy podczas tego szkolenia	Szkolenie ma charakter warsztatowy. Ponad 80% czasu przeznaczony jest na ćwiczenia angażujące wszystkich uczestników w celu wypracowania i przećwiczenia konkretnych umiejętności. W trakcie szkolenia odwołujemy się do zasad efektywnego uczenia się dorosłych.

	<p>Stosujemy następujące techniki aktywizujące uczestników: burza mózgów, ćwiczenia indywidualne i grupowe, testy, gry symulacyjne, analizy case study, psychodrama.</p> <p>Wszystkie omawiane i trenowane zagadnienia będą opierały się na rzeczywistych sytuacjach sprzedażowych zebranych od uczestników.</p>
Charakter szkolenia:	Otwarte lub zamknięte (6-14 osób). Dopasowane indywidualnie do specyfiki i potrzeb Klienta
Czas trwania	2-6 dni (do uzgodnienia z Klientem)
Materiały szkoleniowe	Materiały szkoleniowe są uzupełnieniem do materiału omawianego w trakcie szkolenia. Otrzymujecie je w formie drukowanej.
Miejsce realizacji szkolenia	W siedzibie Klienta lub w miejscu przez niego wskazanym
Raport poszkoleniowy	Po realizacji szkolenia otrzymacie raport poszkoleniowy zawierający podsumowanie szkolenia, najważniejsze wnioski, rekomendacje dotyczące działań na przyszłość.
Wsparcie szkoleniowe	W ciągu 1 miesiąca po szkoleniu służymy wsparciem. Zapraszamy do kontaktu w razie pytań związanych ze szkoleniem.

Wyślij zapytanie, a przedstawimy Ci szkolenie dostosowane do specyfiki i potrzeb Twojej firmy!

Zapraszamy do kontaktu, tel. 22/ 839 55 99 wew. 225

MCS sp. z o.o. sp. k., ul. Czerska 14, 00-732 Warszawa

mcs@mcs.edu.pl, www.mcs.edu.pl