

## **Jak sprzedawać więcej, czyli cross selling i up-selling w praktyce**

Zapraszamy na dwu dniowy warsztat z zakresu sprzedaży związanej i uzupełniającej. Dzisiejsza skuteczna sprzedaż oparta jest na relacjach. Współczesny, wymagający Klient szuka nie handlowca, ale doradcy, który będzie potrafił zrozumieć jego indywidualne potrzeby i dobrać kompleksowe rozwiązania. Dlatego dzisiejszy Klient szuka rozwiązań od A do Z, a nie rozwiązań cząstkowych. Dzisiejszy Klient nie chce spełniania „żądań”, ale kompleksowości, wynikającej z wiedzy doradcy (sprzedawcy, handlowca itp).

Podczas warsztatów uczestnicy doświadczą prawdziwej mocy sprzedaży związanej i uzupełniającej. Rozprawimy się ze stereotypową oceną tej formy sprzedaży. Dzięki rzetelnemu wykorzystaniu narzędzi cross i up selling staniemy się dla Klientów wartościowym, cenionym i obdarzonym szacunkiem partnerem. Zapraszamy na aktywne szkolenie poświęcone sprzedaży związanej i uzupełniającej. Dostarczenie umiejętności jak dokonywać sprzedaży związanej, aby Klient nie czuł się przytłoczony, pod presją dodatkowych zakupów, lecz aby czuł, że oprócz spełniania jego potrzeb, pomagamy mu wykreować te motywy zakupu, których sobie nie uświadamia.

Głównym celem szkolenia jest praktyczny trening sprzedażowy nastawiony na zainteresowanie Klienta „łańcuchem” produktów.

### **W trakcie szkolenia uczestnicy pogłębią swoją wiedzę na temat:**

- technik sprzedaży związanej,
- technik skutecznego (snajperskiego) argumentowania w sprzedaży związanej,
- technik finalizacji w sprzedaży związanej,
- twórczego podejścia do sprzedaży związanej,
- pozytywnego nastawienia do tej formy sprzedaży,
- pro aktywności w sprzedażowej w tym zakresie.

### **Po szkoleniu uczestnicy będą potrafili:**

- kreatywnie tworzyć łańcuch powiązanych produktów i usług,
- diagnozować Klienta i jego potrzeby,
- argumentować Klientowi zakup wiązany,
- budować wizerunek doradcy, a nie „stereotypowego” handlowca,
- wiązać korzyści dla Klienta,
- powodować, że Klient kupi (zamiast „sprzedawania”),
- osiągać w relacjach z Klientem pozycji partnera, doradcy,
- doprowadzać Klienta do „twórczych” obiekcji, będących rzeczywistym sygnałem zainteresowania i radzić sobie z nimi,
- zarządzać finalizacją sprzedaży związanej i uzupełniającej.

Grupa docelowa	Szkolenie dedykowane jest dla doradców handlowych, sprzedawców, menadżerów działów handlowych z kilkuletnim doświadczeniem handlowym.
Program szkolenia	Szczegółowy zakres szkolenia zostanie dopasowany do specyfiki firmy, branży oraz potrzeb Klienta.
Metody pracy	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. Wykorzystane zostaną następujące techniki: burza mózgów, ćwiczenia indywidualne i grupowe, testy, gry symulacyjne, analizy case study, psychodrama.
Charakter szkolenia	Otwarte lub wewnętrzne realizowane w grupie od 4-16 osób lub według indywidualnych ustaleń.
Czas trwania	Od 2 do 6 dni. Każdy z modułów szkoleniowych trwa 90 minut. Szkolenie odbywa się w godzinach 9-17 lub w uzgodnionych indywidualnie z Klientem.
Materiały szkoleniowe	Materiały szkoleniowe są uzupełnieniem do materiału omawianego w trakcie szkolenia. Uczestnicy otrzymują je w formie drukowanej.
Miejsce realizacji szkolenia	W siedzibie Klienta lub w miejscu przez niego wskazanym.
Raport poszkoleniowy	Po realizacji szkolenia przygotowujemy jest raport zawierający podsumowanie szkolenia, najważniejsze wnioski, rekomendacje dotyczące działań na przyszłość.
Wsparcie szkoleniowe	W ciągu jednego miesiąca po szkoleniu służymy wsparciem. Zapraszamy do kontaktu, zadawania pytania odnośnie zagadnień realizowanych na szkoleniu.

**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. Czerna 14, 00-732 Warszawa**

**[mcs@mcs.edu.pl](mailto:mcs@mcs.edu.pl), [www.mcs.edu.pl](http://www.mcs.edu.pl)**