

Techniki efektywnej sprzedaży

Najczęstsze pytanie, jakie stawiają sobie obecnie działy handlowe to, co decyduje o sukcesie w sprzedaży? Z pewnością odpowiedzi na to pytanie będzie bardzo wiele. Jak pokazują wyniki badań, niezależnie takich czynników jak marka, usługi dodatkowe, strategia cenowa, bardzo ważną rolę odgrywają doradcy handlowi. Jedno z badań mówi o tym, że w osobie handlowca najważniejsze jest jego nastawienie (40%), następnie umiejętności interpersonalne (30%), znajomość technik sprzedaży (20%) oraz wiedza produktowa w 10%. Oczywiście można z tymi wynikami polemizować. Niemniej jednak pod hasłem znajomość technik sprzedaży kryje się bardzo wiele zagadnień m.in. planowanie i organizowanie, negocjowanie, orientacja na Klienta, rozwiązywanie problemów, orientacja na wyniki oraz współpraca.

W trakcie szkolenie na które zapraszamy będziemy dyskutować, ćwiczyć wszystkie te kompetencje, które są niezbędne do pracy efektywnego handlowca. Omówimy strukturę procesu sprzedaży i jego kluczowe elementy takie jak: otwarcie rozmowy handlowej, diagnozowanie potrzeb Klienta, motywy zakupowe, typy Klientów, skuteczną argumentację, radzenie sobie z obiekcjami, rozmowę o cenie oraz finalizowanie. Wszystkich tych z Was, którzy chcą poznać tajniki skutecznej sprzedaży zapraszamy na nasze szkolenie.

Głównym celem szkolenie jest rozwój umiejętności z zakresu efektywnej sprzedaży produktów i usług przy jednoczesnym utrzymaniu satysfakcji Klienta.

W trakcie szkolenie uczestnicy pogłębią swoją wiedzę na temat:

- etapów procesu sprzedaży,
- typów Klienta i sposób dopasowania się do każdego z nich,
- procesów psychologicznych, wpływających na decyzje zakupowe konsumentów.

W trakcie szkolenie uczestnicy będą potrafili:

- zaplanować działania sprzedażowe w odniesieniu do założonych celów indywidualnych,
- otworzyć rozmowę handlową, tak, aby wzbudzić zaufanie i zainteresowanie,
- zdiagnozować rzeczywiste potrzeby Klientów,
- rozpoznać i dopasować się do odpowiedniego typu Klienta,
- lepiej komunikować się i unikać błędów w rozmowie z Klientem,
- dopasować ofertę handlową do rzeczywistych oczekiwań i motywów zakupowych Klientów,
- stosować język korzyści i sposób argumentacji,
- zachować się asertywnie w sytuacji trudnych w rozmowie Klientem,
- skuteczniej zdobywać nowych Klientów,
- budować trwałe i pozytywne relacje z Klientem.

Grupa docelowa	Szkolenie dedykowane jest dla pracowników działów handlowych, sprzedawców i doradców handlowych odpowiedzialnych za sprzedaż produktów i usług. Zarówno dla tych, którzy rozpoczynają pracę jak i z kilkuletnim doświadczeniem oraz dla osób zainteresowanych tematyką sprzedaży.
----------------	---

Program szkolenia	Szczegółowy zakres szkolenia zostanie dopasowany do specyfiki firmy, branży oraz potrzeb Klienta.
Metody pracy	Szkolenie ma charakter warsztatowy. Ponad 80% czasu przeznaczone 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. Czerska 14, 00-732 Warszawa

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