

A6. Interaktywny trening umiejętności sprzedażowych – Trudna sprzedaż

- 1 Czas:** 2 dni (około 12 godzin).
- 2 Rodzaj kursu:** **Zamknięte – szkolenie połączone z treningiem umiejętności.**
Kurs ten jest każdorazowo przystosowywany do specyfiki szkolonej grupy. Uczestnicy szkolenia zapoznają się z procesem sprzedaży przez pryzmat specyfiki własnej działalności. Także ćwiczenia i casey oparte są o przypadki, z którymi mogą się zetknąć w swojej pracy szkoleni.
- 3 Uczestnicy kursu:** Przedstawiciele handlowi, doradcy, akwizytorzy, sprzedawcy.
- 4 Ilość uczestników:** Około 15 osób
- 5 Cel:** Dostarczenie narzędzi ułatwiających doprowadzenie do zwiększania efektywności
Pracy pionu sprzedaży.
- 6 Zakres tematyczny:**
 - Czym jest sprzedaż?
 - Tradycyjna kontra koncepcyjna – które podejście gwarantuje sukces w sprzedaży
 - Proces sprzedaży – fazy
 - Określanie celu sprzedaży,
 - Fazy procesu komunikacji z klientem,
 - Metody rozpoznania potrzeb, rodzaje potrzeb i motywacji,
 - Typy nabywców,
 - Proces komunikacji
 - Trudne rozmowy
 - Budowanie bazy argumentów,
 - Zamiana cech produktu na korzyści i przewagi
 - Prowokowanie zastrzeżeń i odpieranie zarzutów,
 - Trudne zastrzeżenia i sposoby radzenia sobie z nimi
 - Sposoby obłaskawiania klientów,
 - Techniki sprzedaży,
 - Body language,
 - Metody prezentacji produktów,
 - Finalizacja,
 - Etapy komunikacji pozakupowej.
 - Podsumowanie
 - Zakończenie
- 7 Korzyści:** Podniesienie umiejętności związanych ze sprzedażą produktów lub usług. Ułatwienie pracy z klientami. Podniesienie efektywności pracy zespołu sprzedażowego
- 8 Usługa dodatkowa:** W koszt przeprowadzenia szkolenia wliczone jest przygotowanie raportu szczegółowo opisującego prace uczestników w formie kasety wideo. W raporcie zawarte są nagrania scenek odgrywanych przez uczestników, opis casów oraz komentarz prowadzącego
- 9 Termin:** Do uzgodnienia
- 10 Miejsce:** Zaproponowane przez Klienta lub przez CDP (posiadamy bazę danych zweryfikowanych ośrodków szkoleniowo-wypoczynkowych)
- 11 Prowadzący:** Paweł Kacprzak, Paweł Frątczak
- 12 Więcej informacji** Biuro@cdp-poland.com.pl
- 13 Uwagi dodatkowe:** Podczas szkolenia uczestnicy pracują na przygotowanych casach. Elementem szkolenia jest odgrywanie nagrywanych na VHS scenek i późniejsza wspólna analiza zarejestrowanego procesu sprzedaży.