

Akademia Mistrza Sprzedaży

Pojawianie się licznych nowych graczy, a zarazem konkurentów na rynku, coraz większa siła pertraktacji kupujących, zagrożenia ze strony produktów – substytutów, to wszystko tworzy twardą, współczesną, handlową rzeczywistość.

Rzeczywistość ta nie pozwala ani na chwilę odpoczynku i staje się coraz bardziej wymagająca. Proces sprzedaży, od wybrania potencjonalnego partnera do stworzenia „źródła aktywnej referencji” wymaga bardzo wysokiego poziomu profesjonalizmu.

Akademia Sprzedaży to cykl sesji dający uczestnikom wiedzę i narzędzia umożliwiające sprzedawać i zarządzać sprzedażą tak, aby osiągnęli oczekiwane efekty i działali jako eksperci sprzedaży i wiarygodni partnerzy klientów.

Szkolenie dedykowane dla:

Managerowie Sprzedaży, Dyrektorowie Sprzedaży, Handlowcy, Business Development Managerowie, Key Account Managerowie.

Cele

Dostarczyć narzędzi do prowadzenia efektywnej sprzedaży.

Nauczyć budować profesjonalne postawy handlowe.

Wesprzeć w skutecznym zarządzaniu procesem sprzedaży.

Nauczyć, jak pozyskiwać nowych klientów.

Dostarczyć technik i narzędzi do skutecznego zdobywania nowych rynków.

Zapoznać z metodami budowania relacji z klientem.

Korzyści:

Uczestnicy szkolenia:

- Znają i potrafią stosować opanowane techniki sprzedaży.
- Skutecznie docierają do potrzeb klienta.
- Znają i stosują skuteczne metody pozyskiwania nowych klientów.
- Stosują skuteczne metody opanowania stresu związanego z procesem sprzedaży.
- Wiedzą, jak uzyskać najwyższą możliwą marżę.
- Potrafią budować sieci aktywnych referencji.
- Umieją przekładać strategię handlową na cele operacyjne.
- Znają metody powiększania sieci kontaktów i poszukiwania nowych możliwości biznesowych.

Program:

I sesja

Proces Sprzedaży

- Sztuka kwestionowania własnych wyobrażeń i przyzwyczajzeń, aby w efekcie nauczyć się nowych praktyk handlowych.
- Profil i kryteria osiągania doskonałości przez handlowca.
- Podstawy komunikacji międzyludzkiej w procesie sprzedaży.
- Rozpoznawanie sygnałów niewypowiedzianych słowami, aby lepiej rozumieć potrzeby klienta
Pozyskiwanie rekomendacji: jak przekształcać każdego klienta w naszego najlepszego sprzedawcę.
- 6 kluczowych postaw negocjacji handlowych.
- 4 typy rozmowy z klientem: relacje, prawdopodobieństwa, sposobności, porozumienie.
- Efektywna rozmowa telefoniczna: rytm, kontakt, bariery, dopasowanie.
- Rozpoznawanie potrzeb klientów.
- Przygotowanie do spotkania handlowego.

II sesja

Negocjacje sprzedażowe

- Typy klientów i strategie postępowania z nimi.
- Dobór właściwych argumentów, aby skutecznie wpływać na klienta.
- Umiejętność uprzejmego odmawiania.
- Etapy procesu negocjacji.
- Postawy i strategie negocjacyjne.
- Zasady prowadzenia spotkania negocjacyjnego.
- Obrona marży.
- Kontrakt, czyli finalizowanie procesu sprzedaży.

III sesja

Budowanie relacji

- Partnerstwo z klientem, czyli strategię współpracy.
- Strategię postępowania w sytuacjach konfliktowych.
- Markowa obsługa klienta, jako narzędzie budowania lojalności klienta.
- Wzmacnianie zaufania klienta w sytuacjach zastrzeżeń, obiekcji i reklamacji.
- Metody wspomagające aktywne budowanie relacji z klientem.

W przypadku pytań do dyspozycji pozostaje

Izabela Żyłka

+48 604 456 409

Izabela.zylka@moveahead.pl