PROCES SPRZEDAŻY KROK PO KROKU

CELE SZKOLENIA

Celem warsztatu jest doskonalenie wiedzy i umiejętności na temat profesjonalnego procesu sprzedaży, jego poszczególnych elementów oraz pokazanie "krok po kroku" etapów sprzedaży. Podczas warsztatu rozwijana jest świadomość sprzedażowa uczestników. Uczestnicy poznają skuteczne strategie i koncepcje psychologii sprzedaży.

KORZYŚCI ZE SZKOLENIA

Poprzez udział w szkoleniu uczestnicy poznają i przećwiczą:

- Dwa modele Metod Sprzedaży : „ Agresywny” , „ Focus na Klienta”
- Psychologiczną Koncepcję Typów Klientów wg. G. Junga
- Piramidę potrzeb człowieka
- Jak przygotować prezentację produktu
- Kiedy i jak zamykać proces sprzedaży
- Jak sobie radzić z zastrzeżeniami i obiekcjami klienta

GRUPA DOCELOWA SZKOLENIA

Menadżerowie Sprzedaży, Specjaliści ds. Kluczowego Klienta, Doradcy Handlowi, Dyrektorzy Sprzedaży - osoby, które zarządzają sprzedażą dla kluczowych klientów firmy.

PROGRAM SZKOLENIA

Budowanie Relacji

- Typologia klientów wg. G. Junga
- Kim jestem – poznanie swojego stylu zachowania
- Charakterystyka poszczególnych stylów zachowania wg. G Junge
- Klucz do rozpoznania typu klienta

Szukanie potrzeb

- Piramida potrzeb człowieka wg A. Maslow
- Podstawowe potrzeby emocjonalne- psychologiczne a typy klientów wg. G Junge
- Rodzaje pytań
- Zasady zadawania pytań

Prezentacja spełnienia marzeń Klienta (Prezentacja Korzyści) -zaspokajanie potrzeb klienta

- Magiczna Triada
- Prezentacja produktu - struktura
- Jak konstruować arsenał korzyści

Zamknięcie Sprzedaży

- Kluczowe elementy zamykania sprzedaży
- Etapy zamykania sprzedaży
- Próbne zamknięcie sprzedaży metoda SELL
- Obiekcje i zastrzeżenia: jak sobie z nimi radzić i na skutek czego powstają

MIEJSCE SZKOLENIA

- 18 - 19 czerwiec Katowice/ Wisła
- 27 - 28 sierpień Wrocław
- 05 - 06 październik Toruń

CZAS TRWANIA SZKOLENIA

16 h szkoleniowych (1h szkoleniowa = 45 minut zegarowych)

SYLWETKA TRENERA

Piotr M. - Konsultant , trener sprzedaży , coach , praktyk biznesu. Ukończył Wyższą Szkołę Humanistyczno-Pedagogiczną na wydziale Zarządzania i Marketingu. Absolwent Akademii Trenerów Sprzedaży , licznych kursów i seminariów związanych z zarządzaniem zasobami ludzkimi i sprzedażą.

Zawodowo przez 10 lat związany z działem sprzedaży w polskich i światowych korporacjach na rynku FMCG i budowlanym (m.in. Sony , Diageo , Henkel) otrzymując nagrody za wyniki sprzedażowe i inicjatywy ponadprogramowe.
Swoją karierę w handlu i sprzedaży rozpoczynał od funkcji Merchandisera następnie Przedstawiciela Handlowego, poprzez Area Sales Managera -Regionalnego Kierownika Sprzedaży, aż po funkcję Key Account Managera.
Jako Menager zespołów sprzedażowych zajmował się m.in. koordynowaniem pracy zespołów (w tym regularny coaching, rekrutacja, selekcja, adaptacja nowych pracowników , rozwój ich umiejętności w obszarach dotyczących m.in. profesjonalnej wizyty handlowej , optymalizacji procesów sprzedażowych, wiedzy produktowej, obsługi klienta, skutecznego merchandisingu).
W trakcie swojej pracy uczestniczył w budowaniu programów strategii sprzedaży - zarówno działań dystrybucyjnych jak i marketingowych.
Swoje doświadczenie zawodowe przenosi na grunt szkoleń i skutecznie wykorzystuje w praktyce trenerskiej. Specjalizuje się w szkoleniach z tematyki: zarządzania sprzedażą i relacjami , obsługi klienta , zarządzania zespołem i leadershipu , coachingu i feedbacku, rozwoju osobistego ,merchandisingu.
Zrealizowane projekty:
Przeprowadzone liczne szkolenia wewnętrzne i sesje coachingowe podległych zespołów (m.in. Diageo Polska , Sony , Stella Pack) dotyczących : standardów pracy, standardów merchandisingowych, zasad prowadzenia profesjonalnej wizyty handlowej , szkolenia produktowe . Autor programu „ Mobilny Merchandiser" – dzięki któremu zmienił się standard pracy i wyszkolenia współpracujących Merchandiserów a w efekcie wzrosła sprzedaż u klientów w kluczowych miastach Polski. Aktywny członek zespołu przygotowującego standardy pracy, nową mapę dystrybucji , oraz standardy merchandisingowe dla kanału nowoczesnego i tradycyjnego.

CENA SZKOLENIA

- Koszt szkolenia dla jednej osoby wynosi: **1290.00 PLN netto.**
- Przy zgłoszeniu 2 – 4 osób koszt szkolenia wynosi: **1190.00 PLN netto**.