

ABILITĂȚI DE BUSINESS

Arta de a acționa adecvat în vânzarea relațională
Curs prezentat în colaborare cu Global Knowledge Ltd.

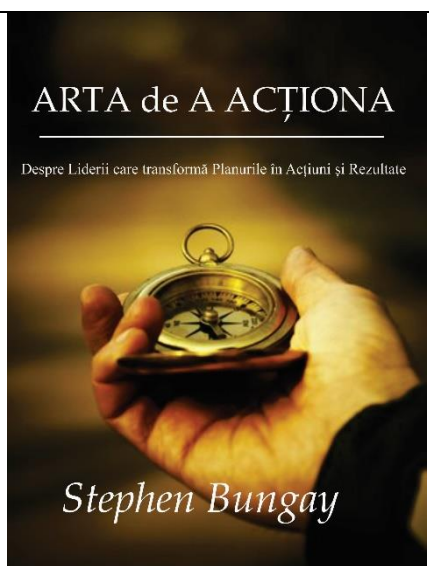
Codul Cursului:
7021
Activități de
instruire:
2 zile training

Descriere Curs

Deprindeți arta de a acționa adecvat pentru obținerea performanței în vânzări

Dezvoltați-vă abilitățile de vânzări în vederea prezentării cu succes a produselor și soluțiilor din portofoliul propriu către clienți finali sau distribuitori.

Acest workshop este destinat oamenilor de vânzări cu scopul de a-i ajuta să își rafineze și întărească abilitățile de vânzare, să își dezvolte tehnici pentru a controla procesul de vânzare și să stăpânească metode mai sofisticate de abordare, calificare și vânzare către clienți actuali sau potențiali.



* Arta de a acționa - Stephen Bungay

După acest workshop veți ști ce întrebări să puneți, cum să construiți o propunere de valoare și cum să o prezentați, propunere care să fie cea mai eficientă soluție pentru client și care să vă asigure vânzarea.

Ce veți învăța

La finalul acestui program de training, participanții:

- Vor conștientiza necesitatea unei abordări organizate și creative a vânzării
- Vor avea mai multă încredere asupra trăsăturilor și caracteristicilor personale în inițierea vânzării
- Vor deprinde metode și tehnici de succes în procesul de vânzare al produselor/soluțiilor din portofoliul firmelor pe care le reprezintă
- Vor înțelege și vor gestiona mai bine comportamentul clienților
- Vor dobândi o viziune de ansamblu asupra procesului de vânzare al produselor/soluțiilor pe care le vând și vor înțelege ce anume pot îmbunătăți pentru viitor

* Pachetul de curs va conține și cartea *Arta de a acționa* –de Stephen Bungay



Recomandări de participare

Cursul se adresează persoanelor interesate de a dobândi cele mai bune practici în activitatea de vânzări.

Conținut curs

1. **Crearea atmosferei potrivite**
 - Icebreaking
 - Reguli de lucru
2. **Vânzările privite ca proces – cunoașterea produselor**
 - Modelul de **analiză pe trei nivele**
 - Diferențiere și **ofertă unică de vânzare**
 - Modele pentru caracteristici, avantaje, beneficii
3. **Înțelegerea clientului și calitățile unui vânzător de succes**
 - Motive de cumpărare
 - Profile de cumpărători: tehnic, profesionist etc.
 - Calități vânzător de succes

Cei 3P : Prezență
Putere personală
Pasiune
4. **Inițierea vânzării – abordarea clientului. Ascultarea activă**
 - Atmosfera
 - Empatia
 - Ascultarea
5. **Stabilirea necesităților – Tehnici de chestionare. Metoda SPIN**
 - Tehnici de comunicare – Tehnica adresării întrebărilor
 - Prospectare clienți prin metoda SPIN
6. **Explicarea beneficiilor – Metodele AIDA și CAB**
 - Prezentarea cu impact a produselor
 - Metodele AIDA și CAB.
 - Prezentarea pe 3 nivele
7. **Rezolvarea Obiecțiilor. Upselling**
 - Tehnica CRAQ-OPEN de soluționare a obiecțiilor la vânzările de tip upselling.
8. **Tehnici de încheiere a vânzării și tipuri de clienți**
 - Tipuri de clienți dificili
 - Tehnici de încheiere a vânzării
 - Negociere în iterații
9. **Extragerea de învățături – PLANURI PROPRII DE DEZVOLTARE ȘI ACȚIUNE**

