

## **SZKOLENIE ONLINE: EFEKTYWNA SPRZEDAŻ DLA POCZĄTKUJĄCYCH**

**Organizator:** Wielkopolska Izba Rzemieślnicza

**Data szkolenia:** 30.09 - 02.10.2020

**Czas szkolenia online:** 10:00 – 14:00

Czas zdalnej, indywidualnej pracy: 14:00 – 18:00

### **Ważne!**

Prosimy by każdy z Uczestników szkolenia przygotował:

- sprawny/ działający mikrofon - celem usprawnienia komunikacji, a w tym skuteczności szkolenia
- sprawną/ działającą kamerę - celem usprawnienia komunikacji, a w tym skuteczności szkolenia
- arkusz Microsoft Word/ lub podobny – celem wykonywania zadań

Link logujący na szkolenie zostanie Państwu przesłany dzień przed szkoleniem.

Dodatkowo każdego dnia 1h doradztwa

## **PROGRAM SZKOLENIA ONLINE: EFEKTYWNA SPRZEDAŻ DLA POCZĄTKUJĄCYCH**

3 dni po 4h szkoleń online =12h

3 dni po 4h pracy zdalnej, indywidualnej = 12h

3 dni po 1h dodatkowego doradztwa =3h

## **DZIEŃ I – WARSZTATU ONLINE 4H + ZDALNA, INDYWIDUALNA PRACA UCZESTNIKA SZKOLENIA 4H**

### **I. DOSKONALENIE PROCESU I TECHNIK SPRZEDAŻY**

1.1 Istota ustalenia strategicznych klientów (grup celu) firmy/produktu.

1.2 Etapy procesu skutecznej sprzedaży:

- Klasyfikowanie i przeszukiwanie
- Powitanie i nawiązanie kontaktu
- Określenie potrzeb klienta
- Prezentacja produktu
- Pokonywanie zastrzeżeń
- Finalizacja
- Posprzedażowe warunki sprzedaży.

### 1.3 Tajniki technik sprzedaży

- Rodzaje technik sprzedaży
- Zastosowanie technik w negocjacjach – ćwiczenie w małych grupach

## **II. SKUTECZNA KOMUNIKACJA W PROCESIE SPRZEDAŻY** - praca indywidualna, zdalna Uczestnika szkolenia

- 1.1 Cechy, zachowania i umiejętności dobrego handlowca.
- 1.2 Komunikacja werbalna.
- 1.3 Komunikacja niewerbalna.

## **DZIEŃ II –WARSZTATU ONLINE 4H +ZDALNA, INDYWIDUALNA PRACA UCZESTNIKA SZKOLENIA 4H**

## **III. EFEKTYWNE METODY I NARZĘDZIA STOSOWANE W ODPOWIEDNICH ETAPACH SPRZEDAŻY**

- 3.1 Analiza potrzeb klienta
  - Metody badania potrzeb klienta.
  - Formułowanie pytań zamkniętych, otwartych.
- 3.2 Parafraza, klaryfikacja, odzwierciedlanie.
- 3.3 Model PCK

## **IV. UTRZYMYWANIE RELACJI Z KLIENTAMI, W TYM ANALIZA POSPRZEDAŻOWA** - praca indywidualna, zdalna Uczestnika szkolenia

- 4.1 Analiza posprzedażowa
- 4.2 Walka z rutyną w sprzedaży

## **V. TECHNIKI WSPOMAGAJĄCE EFEKTYWNOŚĆ OSOBISTĄ**

- 5.1 Zachowania asertywne
- 5.2 Radzenie sobie z presją i manipulacją
- 5.3 Praca nad emocjami

## **DZIEŃ III –WARSZTATU ONLINE 4H +ZDALNA, INDYWIDUALNA PRACA UCZESTNIKA SZKOLENIA 4H**

## **VI. Telemarketing**

- 6.1 Zasady skutecznego telemarketingu
- 6.2 Przygotowanie skryptu rozmowy telemarketingowej
- 6.3 Przygotowanie skryptu rozmowy telemarketingowej - praca indywidualna, zdalna Uczestnika szkolenia

## **VII KONSULTACJE INDYWIDUALNE**

**Cel szkolenia:**

Uczestnicy szkolenia uzyskają praktyczną wiedzę z zakresu sprzedaży, budowania relacji z klientem, analizy potrzeb klienta, prezentacji oferty handlowej, pracy z trudnym klientem, zamknięcia sprzedaży.

Celem szkolenia jest przede wszystkim przygotowanie uczestników szkolenia do owocnej pracy z klientem, których efektem jest doprowadzenie do zawarcia transakcji kupna – sprzedaży.

Poprzez udział w szkoleniu uczestnik nabędzie umiejętności wykonywania zadań profesjonalnego sprzedawcy obejmujących m.in.: zachowanie się w kontaktach z klientami i współpracownikami zgodnie z zasadami savoir – viru biznesowego oraz normami etycznymi i estetycznymi, prowadzenia rozmów z klientem z wykorzystaniem aktywnych technik sprzedaży, prezentowania pozytywnej postawy; przeprowadzania analizy sytuacyjnej firmy i otoczenia, opracowania planu działania, prowadzenia sprzedaży i postępowanie na wypadek zgłoszonych niezgodności z umową, pozyskania lojalnych klientów.

---