



WIELKOPOLSKA IZBA
PRZEMYSŁOWO-HANDLOWA



Wielkopolska Izba Rzemieślnicza
w Poznaniu



ZAPROSZENIE

Wielkopolska Izba Rzemieślnicza w Poznaniu wraz z Polską Izbą Gospodarczą Importerów, Eksporterów i Kooperacji oraz z Wielkopolską Izbą Przemysłowo-Handlową, pragnie zaprosić Państwa do wzięcia udziału w praktycznych, **BEZPŁATNYCH WARSZTATACH** pt.:

„Efektywna sprzedaż dla początkujących”

01- 03.04.2020 r.

w godz. 08.00 – 17.00 w dniach 01-02.04.2020

w godz. 08.00 – 16.00 w dniu 03.04.2020

**Wielkopolska Izba Rzemieślnicza w Poznaniu,
al. Niepodległości 2, sala 22 (I piętro)**

Projekt szkoleniowy jest dofinansowany ze środków budżetowych Urzędu Miasta Poznania przeznaczonych na realizację zadań publicznych.

Warsztat jest adresowany do zarejestrowanych firm na terenie Miasta Poznania, zwłaszcza **młodych stażem, których okres bytności na rynku nie przekracza 3 lat**, które chciałyby zdobyć **praktyczną wiedzę** z zakresu efektywnej sprzedaży.

Dzień 1

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
- Posprzedazowe warunki sprzedaży.

1.3 Tajniki technik sprzedaży

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

Dzień 2

II. SKUTECZNA KOMUNIKACJA W PROCESIE SPRZEDAŻY

2.1 Cechy, zachowania i umiejętności dobrego handlowca.

2.2 Komunikacja werbalna.

2.3 Komunikacja niewerbalna.

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

Dzień 3

IV. UTRZYMYWANIE RELACJI Z KLIENTAMI, W TYM ANALIZA POSPRZEDAŻOWA

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

VI. TELEMARKETING

6.1 Zasady skutecznego telemarketingu

6.2 Przygotowanie skryptu rozmowy telemarketingowej

VII. KONSULTACJE INDYWIDUALNE

**Zgłoszenia przyjmujemy do dnia 25.03.2020 r. (karta zgłoszeniowa w załączeniu)
drogą mailową: zgloszenia.szukolenia@irpoznan.com.pl**

Ilość miejsc jest ograniczona.

Bliższe informacje pod numerem telefonu 61 859 35 26.

POZnan*