

# TECHNIKI I UMIEJĘTNOŚCI SPRZEDAŻY

## Cel szkolenia

wyjaśnienie procesu sprzedaży i technik sprzedaży koniecznych w pracy handlowca. Zaprezentowanie sposobów na zwiększenie efektywności. Położenie nacisku na sprawną komunikację (ćwiczenia pod kątem sprzedaży określonych produktów).

Nauczenie sposobów: organizacji czasu pracy własnego, praktycznego planowania krótko i długoterminowego, wyznaczania celów, określania priorytetów (zasada Pareto).

Przedstawienie roli i sposobów analizy potrzeb w celu określenia dalszego postępowania w sprzedaży. Zaprezentowanie i wyćwiczenie sposobów uchylania obiekcji i finalizacji w celu zdobycia i umocnienia udziału w rynku.

## Program szkolenia

- Jak zostać najlepszym handlowcem ?
  - sposoby na utrzymanie wysokiej motywacji i zaangażowania
- Praktyczne aspekty zarządzania czasem i ich wpływ na motywację
- Prospecting
  - zarządzanie obszarem sprzedaży
- Ustalanie priorytetów
- Zasady i sposoby wyznaczania celów
  - planowanie osiągania wyznaczonych celów
  - skuteczne metody organizacji czasu pracy
  - budowanie planów pracy
- Komunikacja werbalna i niewerbalna
  - zwiększanie umiejętności porozumiewania się
  - werbalne i niewerbalne wyrażanie uczuć
  - empatia
  - elementy przekazu (gesty zamierzone i mimowolne)
- Analiza potrzeb
  - zadawanie pytań
  - posługiwanie się parafrazą
  - aktywne słuchanie
- Efektywna prezentacja produktu
  - posługiwanie się „językiem korzyści”
  - dramatyzowanie pokazów
- Obiekcje
  - Twoja postawa wobec obiekcji
  - znaczenie obiekcji dla Klienta

○ najczęściej spotykane obiekcje (min. cena, przemysłenie, zastanawianie się, odwlekanie decyzji etc.)

- Sposoby odpowiadania na obiekcje
- Finalizacja
- Dlaczego 4% handlowców zgarnia 60% prowizji?
- Kiedy zamykać sprzedaż?
- Określ prawdopodobieństwo sfinalizowania
- Sygnały gotowości do zakupu
- Trzy pytania ułatwiające dokonanie sprzedaży
  - dziesięć, albo... więcej sposobów finalizacji
- Działania potransakcyjne i sposoby budowania relacji

## Metody pracy

- scenki symulacyjne,
- burza mózgów,
- ćwiczenia praktyczne,
- studium przypadku,
- dyskusja panelowa,
- analiza przypadków.

## Grupa docelowa

grupa do 15 osób

## Czas trwania

I wariant: 2 dni szkolenia – 16 godz. dydaktycznych

II wariant: 3 dni szkolenia – 18 godzin dydaktycznych

## Proponowane miejsce szkolenia

I wariant: szkolenie u zamawiającego

II wariant: szkolenie wyjazdowe

## Cena

I wariant: 9 500 zł \*

II wariant: 18 000 zł \*

**PHIN Consulting** Sp. z o.o.  
90-138 Łódź, ul. Narutowicza 77  
tel. 042 672 14 22, fax 042 672 14 21  
NIP 725-19-30-680, REGON 100246778  
KRS 0000249739

\* ceny mogą ulec zmianie