

Pozyskiwanie nowych klientów

Szkolenie w CDV

Program

- 1. 3 modele relacji Sprzedawca-Klient w kontakcie z klientem**
 - zastosowanie w praktyce
 - zalety i minusy każdego z modeli
- 2. Dobre praktyki standardów wizyty handlowej**
 - standard nie musi być mechanicznym schematem
 - standardy a cele wizyty handlowej
 - przykłady
- 3. Sposoby otwierania wizyt handlowych u nowych klientów**
 - umawianie się a wchodzenie „z ulicy”
 - otwarcie: przywitanie i pierwsze wrażenie
 - plan na wizytę
- 4. Typologia DISC klientów**
 - Test
 - symptomy zachowań poszczególnych klientów
 - techniki dopasowania się w praktyce firmy

5. **Język korzyści w prezentacjach telefonicznych i mailowych wg typologii klientów DISC**

- słowa mają znaczenie – ale dobrze dobrane (pod klienta)
- język korzyści w prezentacji oferty – znana technika a nadal jej mało w praktyce
- cel i przygotowanie do rozmowy
- ćwiczenie z nagraniem video
- odtworzenie i informacja zwrotna od trenera i pozostałych uczestników

 **Czas trwania**

2 – 3 dni | 16 – 24 godzin