

Skuteczny przedstawiciel handlowy

Szkolenie w CDV

Program

1. Przed spotkaniem handlowym:

Przygotowanie do pracy, czyli co warto wiedzieć zanim spotkamy klienta?

- przygotowanie i planowanie procesu sprzedaży
- pozyskiwanie informacji w kontakcie bezpośrednim i nie tylko
- co składa się na atrakcyjność naszej propozycji handlowej?
- techniki kreatywne w procesie tworzenia oferty i jej prezentacji

2. W trakcie spotkania handlowego:

- jakie są najczęstsze błędy i jak wpływają na sprzedaż?
- analiza potencjału klienta
- planowanie i umawianie spotkań,
- standard rozmowy handlowej z naciskiem na:
 - ✓ analizę potrzeb klienta,
 - ✓ prezentację oferty pod klienta,
 - ✓ najczęstsze przeszkody podczas spotkań,
 - ✓ zamykanie sprzedaży
 - ✓ budowanie pozytywnych relacji z klientem

- jak wyróżnić oferty na tle konkurencji?
- podstawy lejka sprzedaży

 **Czas trwania**

2 dni | 16 godzin