

Techniki sprzedaży 2.0

Szkolenie w CDV

Program

1. Psychologia Sprzedaży:

- Motywacja w pracy handlowca jako kluczowy element w pracy z klientem
- Diagnoza osobistych wartości i potrzeb oraz wykorzystanie ich w motywowaniu siebie na drodze do realizacji celów
- Dyscyplina wewnętrzna i zmiana nawyków sprzedażowych

2. Gry handlowe klientów i odpowiadanie na zastrzeżenia klientów:

- Zagrywki stosowane przez klientów
- Metody radzenia sobie z zagrywkami i zastrzeżeniami klientów
- Jak być asertywnym w kontakcie z klientem
- Typologia klientów a sukces w sprzedaży

3. Komunikacja z klientem, która wspomaga sprzedaż i buduje relacje:

- Proces komunikacji w kontakcie z klientem
- Bariery i zakłócenia w komunikacji z klientem
- Na co klienci zwracają uwagę w rozmowie z handlowcem?
- Koło i kwadrat komunikacji, komunikacja werbalna i niewerbalna
- Słowa, które blokują sprzedaż i zachęcają klienta do rozmowy z handlowcem
- Trudny klient czy trudne sytuacje? - jak sobie z tym poradzić?

4. Identyfikacja i analiza potrzeb klientów:

- Jak rozmawiać z klientem o jego potrzebach i problemach?
- Rola pytań w procesie sprzedaży
- Pytania przyspieszające sprzedaż

5. Skuteczna prezentacja oferty i firmy:

- Formy prezentacji oferty – rozwiązań dla klienta
- Właściwa prezentacja firmy
- Jak mówić o cenie?

 **Czas trwania**

2 dni | 16 godzin