

PSYCHOLOGIA SPRZEDAŻY. PSYCHOLOGIA KLIENTA

O SZKOLENIU:

Psychologia sprzedaży, to wyjątkowe szkolenie, podczas którego zdobędziesz wiedzę i praktyczne umiejętności pozwalające lepiej zrozumieć zachowania, potrzeby i motywacje twoich klientów. Doświadczeni handlowcy, którzy odnieśli sukces w sprzedaży i doprowadzali do zawarcia kontraktów z klientami w sytuacjach, które inni uznali za beznadziejne wiedzą, że znajomość psychologii sprzedaży i klienta połączona ze świadomym wykorzystaniem psychologicznych mechanizmów komunikacji, wywierania wpływu jest najskuteczniejszą techniką sprzedaży.

Grupa docelowa szkolenia "Psychologia sprzedaży. Psychologia klienta"

Od ponad 19 lat skutecznie wspieramy rozwój kompetencji sprzedażowych managerów i specjalistów działów handlowych B2B i B2C. Nasze doświadczenie pozwala nam zarekomendować szkolenie "Psychologia sprzedaży. Psychologia klienta":

Managerom sprzedaży, Key Account Managerom, Specjalistom sprzedaży i Przedstawicielom Handlowym działającym na rynkach B2B.

CELE SZKOLENIA:

Biorąc udział w szkoleniu "Psychologia sprzedaży. Psychologia klienta" zdobędziesz wiedzę i praktyczne umiejętności z zakresu psychologii społecznej, które pozwolą Ci lepiej zrozumieć i wykorzystać motywacje oraz zachowania klienta do realizacji celów w sprzedaży i obsłudze klienta.

Szkolenie "Psychologia sprzedaży. Psychologia klienta" pozwoli Ci na:

Rozpoznanie własnego stylu komunikacji interpersonalnej i dostosowanie go do stylu komunikacji i typu klienta.

Zdobycie / podniesienie umiejętności sprzedażowych związanych z metodami otwierania negocjacji, nowoczesnej analizy potrzeb klienta, zbijania obiekcji klienta, prezentowania oferty, argumentacji sprzedażowej, wywierania wpływu.

Lepsze kontrolowanie emocji w procesie sprzedaży.

Poznanie skutecznych technik radzenia sobie w trudnych sytuacjach w sprzedaży.

Metoda prowadzenia szkolenia "Psychologia sprzedaży. Psychologia klienta"

Szkolenie "Psychologia sprzedaży. Psychologia klienta" ma charakter praktycznego warsztatu skoncentrowanego na nabyciu nowych / podniesieniu umiejętności skutecznej sprzedaży z wykorzystaniem zasad i mechanizmów psychologii społecznej. Podczas szkolenia weźmiesz udział w ćwiczeniach indywidualnych, pracy w małych grupach, ćwiczeniach zespołowych i scenkach. Będziesz rozwiązywał/-a testy i brał/-a udział w dyskusjach moderowanych i burzach mózgów. Podsumowaniem każdego modułu warsztatowego będą krótkie mini-wykłady i prezentacje prowadzone przez trenera.

2 wygodne formy realizacji szkolenia "Psychologia sprzedaży. Psychologia klienta"

Szkolenie zamknięte w siedzibie Twojej firmy. Rozwiązanie rekomendowane dla grup 5 - 12 osobowych. Termin,

ABY WZIAĆ UDZIAŁ W SZKOLENIU WYPEŁNIONE,
PODPISANE I OPIECZĘTOWANE ZGŁOSZENIE
PRZEŚLIJ SKANEM NA ADRES bok@bonavigator.pl



miejsce szkolenia są uzgadnianie z klientem. Korzyścią jest to, że szkolenie jest prowadzone wg. dedykowanego programu uwzględniające potrzeby szkoleniowe i specyfikę sprzedaży w przedsiębiorstwie klienta. W celu uzyskania wyceny i oferty prosimy o kontakt firma@bonavigator.pl.

Szkolenie online. Profesjonalne szkolenie online / webinar dla Twojego zespołu lub firmy. Prowadzone w oparciu o dedykowany program szkolenia.

PROGRAM SZKOLENIA:

1. KIM JESTEŚMY? Z KIM PRACUJEMY?

Rozpoznanie własnego profilu w komunikacji

Typologia klienta wg dr D. Merill

Style komunikacyjne - jak je stosować i dostosować do klientów

Rodzaje komunikacji - kontakt z klientem (email, telefon, spotkanie)

2. TECHNIKI SPRZEDAŻY DOSTOSOWANE DO WSPÓŁCZESNEGO KLIENTA

Metody otwierania negocjacji

Zasady współczesnej analizy potrzeb

Techniki pracy z obiekcjami

Style prezentacji i argumentacji

Techniki wpływu społecznego wg Robert Cialdini

3. TRENING KOMPETENCYJNY

Radzenie sobie z emocjami

Radzenie sobie w trudnych sytuacjach

Postawa asertywna w kontaktach z klientami

4. BUDOWANIE STRATEGII SPRZEDAŻOWEJ

Praca z bazami danych CRM - wykorzystanie danych w procesie budowania strategii

Ustalanie własnych celów sprzedażowych i finansowych

Szkolenie "Psychologia sprzedaży. Psychologia Klienta" poprowadzi:

TRENER:

ABY WZIAĆ UDZIAŁ W SZKOLENIU WYPEŁNIONE,
PODPISANE I OPIECZĘTOWANE ZGŁOSZENIE
PRZEŚLIJ SKANEM NA ADRES bok@bonavigator.pl

