

TECHNIKI SPRZEDAŻY. Profesjonalne szkolenie sprzedażowe

O SZKOLENIU:

Szkolenie Techniki Sprzedaży. Profesjonalne szkolenie sprzedażowe stanowi profesjonalne i intensywne wprowadzenie do zaawansowanych metod sprzedaży, które są kluczowe w osiągnięciu wysokiej skuteczności w tej dziedzinie. Program szkoleniowy jest zaprojektowany tak, aby uczestnicy mogli zgłębić psychologiczne aspekty sprzedaży, nauczyć się rozpoznawania i zaspokajania potrzeb klientów oraz efektywnie zarządzać kolejnymi etapami procesu sprzedaży.

Przez dynamiczne warsztaty, interaktywne sesje grupowe i praktyczne ćwiczenia, uczestnicy szkolenia zdobywają umiejętności bezpośrednio aplikowalne w codziennej pracy zawodowej.

Szkolenie sprzedażowe prowadzone jest przez ekspertów z wieloletnim doświadczeniem w sprzedaży, którzy dzielą się nie tylko teoretycznymi podstawami, ale również praktycznymi przykładami z ich własnej praktyki zawodowej. Dzięki temu uczestnicy mogą nie tylko zdobyć wiedzę, ale także nauczyć się od liderów branży, jak efektywnie stosować nabyte umiejętności.

Zachęcamy do uczestnictwa w szkoleniu "Techniki Sprzedaży. Profesjonalne szkolenie sprzedażowe", które jest inwestycją w rozwój osobisty i zawodowy, zapewniającym szerokie spektrum korzyści dla każdego profesjonalisty sprzedaży, niezależnie od dotychczasowego doświadczenia i osiągniętych wyników.

CELE SZKOLENIA:

Celem szkolenia "Techniki Sprzedaży. Profesjonalne szkolenie sprzedażowe" jest rozwój umiejętności sprzedażowych uczestników, zwiększenie efektywności w pozyskiwaniu i utrzymywaniu klientów poprzez zrozumienie psychologii klienta, technik komunikacji oraz metod sprzedaży.

Biorąc udział w szkoleniu:

Poznasz typologię klientów i nauczysz się dostosowywać komunikację do ich osobowości.

Nauczysz się budować profil idealnego klienta i efektywnie poszukiwać nowych kontaktów.

Rozwiniesz techniki tworzenia pierwszego wrażenia i badania rzeczywistych oraz emocjonalnych potrzeb klientów.

Nabędziesz umiejętności dostosowywania oferty do potrzeb klienta i sprzedawania korzyści.

Nauczysz się przyjmować i obalać obiekcje klienta, rozumiejąc ich źródła.

Dowiesz się, jak efektywnie bronić ceny i argumentować wartość oferty.

Rozwiniesz umiejętność zamykania transakcji i rozpoznawania gotowości klienta do zakupu.

Poznasz asertywne techniki radzenia sobie w trudnych sytuacjach sprzedażowych, przejmując kontrolę nad konfliktem.

METODA PROWADZENIA SZKOLENIA "TECHNIKI SPRZEDAŻY. Profesjonalne szkolenie sprzedażowe":

Szkolenie będzie prowadzone w formie interaktywnych warsztatów, z wykorzystaniem różnorodnych metod dydaktycznych dostosowanych do tematyki oraz potrzeb uczestników. Uczestnicy będą mieli możliwość aktywnego uczestnictwa poprzez ćwiczenia praktyczne, dyskusje grupowe oraz studia przypadków, co pozwoli na bezpośrednie

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



zastosowanie zdobytej wiedzy w codziennej pracy zawodowej. Zajęcia będą obejmować również prezentacje multimedialne w celu lepszego zobrazowania omawianych koncepcji oraz technik sprzedażowych.

Praktyczne ćwiczenia indywidualne i grupowe pozwolą na eksplorację i rozwijanie umiejętności w bezpiecznym środowisku symulacji realnych sytuacji sprzedażowych. Dodatkowo, w trakcie szkolenia przewidziane są sesje feedbacku, gdzie uczestnicy będą mogli otrzymać indywidualne wskazówki i porady dotyczące swoich umiejętności i postępów.

GRUPA DOCELOWA SZKOLENIA "TECHNIKI SPRZEDAŻY. Profesjonalne szkolenie sprzedażowe":

Szkolenie "Techniki Sprzedaży. Profesjonalne szkolenie sprzedażowe" jest dedykowane dla szerokiego spektrum profesjonalistów zajmujących się sprzedażą, zarówno dla początkujących, jak i zaawansowanych handlowców.

Szczególnie skierowane jest do:

Przedstawicieli handlowych, którzy chcą poprawić swoje umiejętności w zakresie efektywnej komunikacji i sprzedaży.

Kierowników sprzedaży, którzy poszukują metod zwiększenia efektywności swoich zespołów.

Specjalistów ds. sprzedaży B2B i B2C, którzy chcą lepiej zrozumieć potrzeby swoich klientów i skuteczniej reagować na obiekcje.

Osób, które rozpoczynają swoją karierę w sprzedaży i potrzebują solidnych podstaw do efektywnego działania w tej dziedzinie.

Profesjonalistów z innych działów, którzy regularnie współpracują z działami sprzedaży i chcą lepiej zrozumieć procesy sprzedażowe, aby wspierać realizację celów sprzedażowych.

Szkolenie jest także odpowiednie dla firm, które chcą standaryzować i podnieść poziom kompetencji sprzedażowych w swoich zespołach, a także dla osób indywidualnych, które dążą do osobistego rozwoju w zakresie technik sprzedaży.

KORZYŚCI ZE SZKOLENIA "TECHNIKI SPRZEDAŻY. Profesjonalne szkolenie sprzedażowe"

KORZYŚCI DLA UCZESTNIKA SZKOLENIA "TECHNIKI SPRZEDAŻY. Profesjonalne szkolenie sprzedażowe":

Lepsze zrozumienie klienta: Zdobędziesz umiejętności rozpoznawania typów osobowości klientów, co pozwoli Ci efektywniej dostosować swoje podejście, zwiększając tym samym szanse na sukces w sprzedaży.

Optymalizacja prospectingu: Nauczysz się identyfikować i docierać do idealnych klientów, co usprawni proces akwizycji i pozwoli oszczędzić czas oraz zasoby.

Rozwój umiejętności budowania relacji: Poznasz techniki efektywnego pierwszego kontaktu i głębokiego rozumienia potrzeb klientów, co przyczyni się do budowania trwałych i wartościowych relacji biznesowych.

Skuteczniejsza sprzedaż korzyści: Opanujesz sztukę akcentowania korzyści, które są kluczowe dla klientów, zwiększając tym samym Twoją efektywność w przekonywaniu do zakupów.

Lepsze radzenie sobie z obiekcjami: Uzyskasz narzędzia do skutecznego adresowania i obalania obiekcji, co pozwoli Ci utrzymać kontrolę nad rozmową sprzedażową i zwiększyć szansę na pozytywne zamknięcie transakcji.

Efektywne zamykanie transakcji: Rozwiniesz umiejętności zamykania sprzedaży, co bezpośrednio wpłynie na zwiększenie liczby udanych transakcji.

Podniesienie kompetencji w zarządzaniu trudnymi sytuacjami: Nauczysz się zarządzać trudnymi sytuacjami i konfliktami, co zwiększy Twoją pewność siebie w kontakcie z klientem i pozwoli na utrzymanie pozytywnych relacji

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



nawet w wymagających warunkach.

TECHNIKI SPRZEDAŻY. PROFESJONALNE SZKOLENIE SPRZEDAŻOWE - KORZYŚCI DLA FIRMY:

Zwiększenie kompetencji zespołów sprzedaży: Szkolenie skupia się na rozwoju umiejętności, które bezpośrednio mogą przełożyć się na lepsze wyniki sprzedażowe. Pracownicy nauczą się lepiej identyfikować i docierać do potencjalnych klientów, co jest warunkiem wzrostu liczby udanych transakcji.

Poprawa jakości obsługi klienta: Pracownicy zdobędą wiedzę na temat różnych typów klientów i nauczą się, jak najlepiej z nimi komunikować. Dzięki temu poprawi się jakość obsługi, co może zwiększyć satysfakcję klientów i ich lojalność.

Optymalizacja procesów sprzedażowych: Szkolenie dostarczy narzędzi do lepszego zrozumienia i efektywnego zarządzania procesem sprzedaży, od identyfikacji potrzeb klienta po finalizację transakcji. Optymalizacja tych procesów może przyczynić się do obniżenia kosztów i zwiększenia marż.

Rozwój umiejętności zarządzania w kryzysowych sytuacjach: Pracownicy nabędą umiejętności radzenia sobie w trudnych sytuacjach sprzedażowych, co jest kluczowe dla utrzymania profesjonalizmu i efektywności w obliczu wyzwań.

Wzrost kompetencji międzywydziałowej współpracy: Przez lepsze zrozumienie procesów sprzedażowych, pracownicy z innych działów mogą lepiej wspierać dział sprzedaży, co przyczynia się do zwiększenia efektywności całej organizacji.

PROGRAM SZKOLENIA:

1. PSYCHOLOGICZNY OBRAZ KLIENTA

Typologia osobowościowa klientów

Potrzeby i cechy każdego typu

Komunikacja interpersonalna z różnymi typami klientów

2. PROSPECTING CZYLI HANDLOWIEC W POSZUKIWANIU KLIENTA

Kogo szukasz? Budowanie profilu klienta

Podstawowe zasady prospectingu

Narzędzia prospectingu

Jakie możliwości stwarza social selling

3. PIERWSZY KONTAKT Z KLIENTEM I BADANIE POTRZEB

Siła pierwszego wrażenia. Jak rozpocząć budowanie pozytywnej relacji z klientem?

Czym są potrzeby? Potrzeby rzeczywiste vs potrzeby emocjonalne

Zadawanie pytań jako sprawdzona metoda określania potrzeb klienta

Techniki komunikacyjne stosowane w badaniu potrzeb

Sprzedaż jako metoda zaspokajania potrzeb klienta

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



4. PREZENTACJA PRODUKTU / USŁUGI

Customizacja oferty pod kątem potrzeb klienta
Model CZK: Cecha, Zaleta, Korzyść - sprzedawanie korzyści, a nie właściwości
Język korzyści, czyli to co klienci cenią najbardziej
Język straty - uświadomienie utraconych korzyści
Sztuka perswazji - jak efektywnie przekonywać
Próbne zamknięcie sprzedaży

5. RADZENIE SOBIE Z OBJEKCJAMI KLIENTA

Emocje towarzyszące zastrzeżeniom
Techniki przyjmowania zastrzeżeń
Sposoby zbijania obiekcji - czyli skąd się biorą zastrzeżenia i jak je pokonać

6. OBJEKCJE CENOWE - DLACZEGO WARTO ROZMAWIAĆ O WARTOŚCI A NIE CENIE?

Źródła obiekcji cenowych
Metody obrony ceny
Wartość produktu / usługi vs cena

7. FINALIZACJA SPRZEDAŻY

Jak klient sygnalizuje gotowość do zakupu
Techniki zamykania sprzedaży
Sprzedaż! I co dalej? Kiedy klienci zostają "stałymi klientami"

8. TRUDNE SYTUACJE W SPRZEDAŻY

Dlaczego należy dbać o dobrą relację na każdym etapie procesu sprzedaży
Techniki asertywne (odmowa, stawianie granic) w służbie handlowca
Prewencja konfliktu i przejmowanie kontroli nad sytuacjami kryzysowymi

Profesjonalne szkolenie sprzedażowe "Techniki Sprzedaży" - FAQ

Jakie są techniki sprzedaży?

Techniki sprzedaży obejmują różnorodne metody i podejścia stosowane do efektywnego pozyskiwania i utrzymywania klientów. Obejmują one:

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



Typologię osobowości klientów i dostosowywanie komunikacji do ich osobowości.

Budowanie profilu idealnego klienta.

Rozwój technik tworzenia pierwszego wrażenia oraz badanie rzeczywistych i emocjonalnych potrzeb klientów.

Dostosowanie oferty do potrzeb klienta i sprzedawanie korzyści.

Obrona ceny i argumentowanie wartości oferty.

Techniki zamykania transakcji.

Jakie szkolenia dla sprzedawców?

Szkolenie "Techniki Sprzedaży" oferuje zaawansowane metody sprzedaży, psychologiczne aspekty sprzedaży, a także praktyczne ćwiczenia i warsztaty. Jest skierowane do przedstawicieli handlowych, kierowników sprzedaży, specjalistów ds. sprzedaży B2B i B2C, a także osób rozpoczynających karierę w sprzedaży.

Pozostałe szkolenia dla sprzedawców to:

Pozyskiwanie klientów (Prospecting).

Techniki Obrony Ceny.

Przejmowanie klienta konkurencji.

Zamykanie sprzedaży (finalizacja sprzedaży).

Social Selling.

Key Account Management (Zarządzanie Klientami Kluczowymi).

Co daje szkolenie sprzedażowe?

Szkolenie sprzedażowe pozwala uczestnikom na rozwój umiejętności sprzedażowych, zwiększenie efektywności w pozyskiwaniu i utrzymywaniu klientów, poprzez zrozumienie psychologii klienta, technik komunikacji oraz metod sprzedaży. Uczestnicy zdobywają praktyczne umiejętności aplikowalne w codziennej pracy zawodowej.

Co to są umiejętności sprzedażowe?

Umiejętności sprzedażowe to zdolności umożliwiające efektywną sprzedaż produktów lub usług, w tym:

Zbudowanie pozytywnej relacji z klientem.

Rozpoznawanie potrzeb klientów.

Dostosowywanie komunikacji do typu klienta.

Przygotowanie dedykowanej oferty i jej prezentacja językiem korzyści.

Radzenie sobie z obiekcjami klienta (w tym obrona ceny).

Finalizacja, czyli zamykanie transakcji.

Co to są działania sprzedażowe?

Działania sprzedażowe to różnorodne procesy i techniki związane z identyfikacją potencjalnych klientów (prospecting), budowaniem relacji, prezentacją produktu/usługi, obroną wartości oferty, oraz finalizacją sprzedaży.

Jakie są etapy sprzedaży?

Etapy sprzedaży obejmują pierwszy kontakt z klientem, badanie potrzeb, prezentację produktu/usługi, radzenie sobie z

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



obiekcjami, obronę ceny oraz finalizację sprzedaży, czyli zamykanie transakcji.

Jak skutecznie sprzedawać produkty?

Skuteczna sprzedaż produktów wymaga zrozumienia klienta, dostosowania komunikacji do jego potrzeb, prezentacji korzyści z produktu, obrony wartości oferty oraz efektywnego zamykania transakcji. Kluczowe są także umiejętności radzenia sobie z obiekcjami i utrzymania profesjonalizmu w trudnych sytuacjach.

TRENER: