PERSWAZJA W SPRZEDAŻY (Sprzedaż Perswazyjna)

O SZKOLENIU:

Perswazja w sprzedaży (sprzedaż perswazyjna), to wyjątkowe szkolenie w całości poświęcone kształceniu i podnoszeniu umiejętności handlowców i managerów sprzedaży w świadomym korzystaniu z technik, metod i narzędzi perswazji i wywierania wpływu w sprzedaży produktów i usług na rynkach B2B i B2C.Perswazja, wywieranie wpływu ma miejsce w całym procesie sprzedaży, począwszy od pierwszego wrażenia, które wywrzemy na kliencie (a klient na nas!) a zakończywszy na radzeniu sobie z obiekcjami i pozytywnym zamknięciu sprzedaży. Handlowcy są poddawani presji klientów (czasem nawet manipulacji), sami również stosują perswazję, aby osiągnąć cel jakim jest sprzedaż.
Pytanie brzmi - "Kto będzie skuteczniejszy w stosowaniu perswazji? Klient czy handlowiec?"
Grupa docelowa szkolenia "Perswazja w sprzedaży (sprzedaż perswazyjna)"
Od blisko 20 lat nasi eksperci i trenerzy - praktycy sprzedaży skutecznie wspierają wzrost kompetencji managerów i specjalistów sił sprzedaży. Nasze doświadczenie pozwala zarekomendować szkolenie "Perswazja w sprzedaży (sprzedaż perswazyjna)":

Managerom zespołów handlowych, którzy chcą podnieść kompetencje swoje i podwładnych w zakresie stosowania technik perswazji w sprzedaży.
Key Account Managerom odpowiedzialnym za sprzedaż i obsługę klientów kluczowych.
Handlowcom, specjalistom ds. sprzedaży, przedstawicielom handlowym funkcjonującym na rynkach B2B i B2C.

CELE SZKOLENIA:

Szkolenie "Perswazja w sprzedaży (sprzedaż perswazyjna)" na celu rozwinięcie i podniesie kompetencji związanych ze znajomością i wykorzystaniem narzędzi perswazji i reguł wywierania wpływu w procesie sprzedaży i obsługi klientów.
Uczestnicy szkolenia "Perswazja w sprzedaży (sprzedaż perswazyjna)"

Nauczą się świadomie (i etycznie) korzystać z narzędzi i technik perswazji sprzedając produkty bądź usługi swojej firmy.
Dowiedzą się jak się bronić przed nieuczciwymi taktykami w procesie sprzedaży i negocjacji, a także w innych sytuacjach osobistych i zawodowych.
Poznają i nauczą się stosować reguły wywierania wpływu. Będą to: reguła wzajemności, reguła zaangażowania i konsekwencji, reguła społecznego dowodu słuszności, reguła niedostępności.
Dowiedzą się czym jest w perswazji: ingracjacja, reaktancja i symplifikacja i zdobędziesz umiejętności korzystania z nich.
Przekonają się jak ważne jest pierwsze wrażenie oraz nauczą się skutecznego stosowania "efektu świeżości" i "efektu pierwszeństwa" w perswazji.

3 wygodne formy realizacji szkolenia "Perswazja w sprzedaży (sprzedaż perswazyjna)"
Wybierz najbardziej odpowiednią dla siebie formę udziału w szkoleniu "Perswazja w sprzedaży (sprzedaż

perswazyjna)":

Szkolenie zamknięte dla handlowców Twojej firmy. Rozwiązanie rekomendowane dla grup 4/5 - 12 osób. Termin, miejsce szkolenia są uzgadnianie z klientem. Korzyścią jest to, że szkolenie jest prowadzone wg. dedykowanego programu uwzględniające potrzeby szkoleniowe i specyfikę funkcjonowania przedsiębiorstwa klienta.
Szkolenie "1 na 1". Przeznaczone indywidualnie dla 1 osoby. Termin, miejsce szkolenia są uzgadnianie z klientem. Program szkolenia jest dostosowywany do zgłoszonych potrzeb.
Szkolenie online. Dedykowany webinar / e-szkolenie dla Twojej firmy / zespołu.

PROGRAM SZKOLENIA:

1. SPRZEDAŻ PERSWAZYJNA

Pojęcie perswazji
Reguła wzajemności
Zaangażowanie i konsekwencja
Społeczny dowód słuszności - milion chińczyków nie może się mylić
Reguła niedostępności
Ingracjacja - jak być postrzeganym?
Reaktancja - jak nie mówić, że chcemy i osiągnąć cel?
Symplifikacja - porozumienie ponad podziałami
Efekt Świeżości i Efekt Pierwszeństwa

2. NIEWERBALNE TECHNIKI ODDZIAŁYWANIA W SPRZEDAŻY

Aranżacja przestrzeni w rozmowach biznesowych
Siła perswazyjna efektu pierwszego wrażenia
Możliwości wykorzystania emocji klienta
Gesty, postawa, mimika, kontakt wzrokowy - czyli jak wykorzystać mowę ciała w perswazji sprzedażowej

3. SZTUKA FORMUŁOWANIA ARGUMENTÓW W PROCESIE PERSWAZJI

Argumenty i kontrargumenty w procesie perswazji
Słowa wzmacniające przekaz - słowa osłabiające przekaz
Typowe błędy w argumentacji
Kilka magicznych słów

4. WYKORZYSTANIE TAKTYK NEGOCJACYJNYCH W PERSWAZJI HANDLOWEJ

Polityka spółki
Próbny balon
Śmieszne pieniądze
Granie czasem i miejscem
Nagroda w raju
Technika salami

5. JAK SIĘ BRONIĆ PRZED MANIPULACJĄ W ROZMOWACH HANDLOWYCH?

Atak personalny
Szantaż
Blef
Gra w eksperta
Rzut na taśmę

6. PERSWAZJA A BUDOWANIE RELACJI Z KLIENTEM

Tworzenie dobrego klimatu
Sterowanie własną tożsamością
Dostosowanie się do rozmówcy
Orientacja na rozwiązanie problemu

Szkolenie "Perswazja w sprzedaży (sprzedaż perswazyjna)" poprowadzi

TRENER: