

PRZEJMOWANIE KLIENTÓW KONKURENCJI

O SZKOLENIU:

Przejmowanie klientów konkurencji, to kompetencja niezbędna każdemu sprzedawcy, przedstawicielowi handlowemu, handlowcowi czy KAM-owi. Jednym słowem, każdemu kto sprzedaje na konkurencyjnym rynku.

Dzięki umiejętnościom wyniesionym z tego szkolenia sprzedaż, Twoja rozmowa z klientem konkurencji będzie coraz częściej kończyła jego przejęciem. Szkolenia handlowców powinny być dostosowane do realiów ich pracy. A przecież każdy handlowiec codziennie rozmawia z klientami konkurencji. Nawet, jeżeli tak nie jest, to w najbliższym czasie wraz ze wzrostem konkurencji na twoim rynku będziesz coraz częściej słyszał od klientów, "ale my już korzystamy z ..." (i tu padnie nazwa konkurencji).

Czym wyróżniają się współcześni klienci? Czy klient współpracujący z naszą konkurencją różni się od naszego stałego klienta? Jakiego rodzaju strategii użyć, aby zbudować trwałe i rentowne relacje z naszymi klientami? Czy aby zaplanować przejmowanie klientów należy przeprowadzić reorganizację firmy? I co tak naprawdę decyduje o sukcesie w sprzedaży - narzędzia czy umiejętności (techniki sprzedaży)? Uczestnicząc w szkoleniu "Przejmowanie klientów konkurencji" poznasz odpowiedzi na te i inne ważne pytania, a dodatkowo poznasz warsztat profesjonalnego handlowca nastawionego na pozyskiwanie klientów konkurencji. To właśnie w trakcie tego szkolenia sprzedaż klientom konkurencji będzie głównym zagadnieniem.

Grupa docelowa szkolenia "Przejmowanie klientów konkurencji"

Od ponad 20 lat skutecznie wspieramy rozwój kompetencji sprzedażowych sił handlowych. Kierując się naszym doświadczeniem szkolenie z przejmowania klientów polecamy:

Przedstawicielom handlowym, sprzedawcom, handlowcom pracującym z klientami B2B i B2C.

Key Account Managerom.

Managerom sprzedaży.

CELE SZKOLENIA:

W trakcie szkolenia z przejmowania klienta konkurencji, handlowcy, którzy wezmą w nim udział zostaną przygotowani do przejęcia klientów korzystających z usług i produktów konkurencyjnych firm.

Dzięki wiedzy trenera i warsztatowej formie szkolenia "Przejmowanie klientów konkurencji", uczestnicy:

Nauczą się analizować poczynania konkurencji i wyciągać wnioski, które posłużą do przygotowania lepszej i atrakcyjniejszej oferty.

Dowiedzą się, jak opracować własną strategię przejęcia klienta konkurencji.

Przygotują się do prowadzenia rozmowy handlowej z klientem konkurencji.

Pozną i nauczą się korzystać z zasad prowadzenia działań sprzedażowych wykorzystywanych wobec klientów konkurencji.

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



Sposób prowadzenia szkolenia z przejmowania klienta

Szkolenie z przejmowania klienta ma charakter bardzo praktycznego warsztatu. Podczas szkolenia weźmiesz udział w wielu ćwiczeniach indywidualnych, ćwiczeniach w małych grupach, ćwiczeniach zespołowych, scenkach, będzie rozwiązywał zadania i testy, weźmiesz udział w burzach mózgów i dyskusjach moderowanych. Podsumowaniem każdej części warsztatowej są mini-wykłady i prezentacje prowadzone przez trenera.

3 wygodne formy realizacji szkolenia "Przejmowanie klientów konkurencji"

Wybierz najbardziej odpowiednią dla siebie formę udziału w szkoleniu z przejmowania klienta konkurencji.

Udział w szkoleniu otwartym. Rozwiązanie rekomendowane dla uczestników indywidualnych lub małych grup 2/3 osoby.

Terminy, miejsca i cenę znajdziesz z prawej strony.

Szkolenie zamknięte dla sił sprzedaży 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 online. Dedykowane e-szkolenie prowadzone na profesjonalnej platformie internetowej dla Twojej firmy / zespołu. Podobnie jak w wypadku szkolenia zamkniętego zrealizujemy je w oparciu o dedykowany program merytoryczny.

PROGRAM SZKOLENIA:

1. ŚWIADOME I ZAPLANOWANE PRZEJMOWANIE KLIENTA KONKURENCJI

Segmentacja rynku - czy każdy klient jest ważny?

Waga kluczowych informacji o konkurencji. Skąd je pozyskać?

Analiza SWOT oferty konkurencji

Jak ustalać cele - strategia SMART

Realna, a rzeczywista pozycja konkurencji

2. ZASOBY WŁASNEJ FIRMY

Sprzedaż doradcza jako sposób na zdobywanie przychodów u klienta konkurencji

Bądź pewny, że wiesz co sprzedajesz. Trójpolowa analiza naszej oferty.

Pozostałe czynniki wpływające na sukces w sprzedaży - zaraż klienta swoim entuzjazmem

3. PROCES SPRZEDAŻY KLIENTOWI KONKURENCJI - KLUCZOWE ELEMENTY

Potrzeby psychologiczne i merytoryczne klientów

Produkt czy relacja - co stanowi podstawę w procesie pozyskiwania klientów

Kto kieruje rozmową ten ustala warunki - sposoby na prowadzenie profesjonalnej rozmowy handlowej

Wyobrażenia + cecha, czyli schemat prezentacji produktu

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



4. GOTOWE ROZWIĄZANIA NA WYJŚCIE Z IMPASU

Klient niechętny do kontakt

Klient zadowolony z innego dostawcy

Klienta nastawiony na cenę

Klient "negocjator"

Klient nie zainteresowany i wiele innych sytuacji

5. ZAMYKANIE PROCESU SPRZEDAŻY

Analiza sygnałów do zakupu

Obiekcje radzenia sobie z nimi i ich pozytywna rola na tym etapie sprzedaży

Przeformułowanie obiekcji w argument

Sytuacja WIN - WIN czyli pierwszy w procesie budowania lojalności klienta

Szkolenie "Przejmowanie klientów konkurencji" poprowadzi:

TRENER: