

## TECHNIKI EFEKTYWNEJ SPRZEDAŻY

25.02.2019 - Warszawa  
24.06.2019 - Warszawa

### O SZKOLENIU:

Dzięki technikom sprzedaży, które opanujesz w trakcie szkolenia sprzedaż, Twoje rozmowy z klientami staną się skuteczniejsze i bardziej profesjonalne. Szkolenia handlowców, zwłaszcza te z zakresu technik sprzedaży, są już nieodłącznym elementem ich pracy. Niewątpliwie obecna sytuacja rynkowa to era klienta. Przy dużej podaży klienci mogą swobodnie wybierać dostawcę usług lub produktów.

Często decyzja klienta związana z wyborem konkretnej firmy podyktowana jest względami emocjonalnymi i zależy od profesjonalizmu handlowca i poziomu w jakim opanował on na szkoleniach skuteczne techniki sprzedaży.

Grupa docelowa szkolenia z technik sprzedaży:

Szkolenie "Techniki Efektywnej Sprzedaży" rekomendujemy specjalistom ds. sprzedaży, handlowcom, przedstawicielom handlowym realizującym cele sprzedażowe w relacji w klientami indywidualnymi (BtC) i klientami biznesowymi (BtB). Kompetencje sprzedażowe kształcone i rozwijane w trakcie szkolenia znajdują zastosowanie przy sprzedaży tak produktów jak i usług.

### CELE SZKOLENIA:

Podstawowym celem naszego szkolenia z technik sprzedaży jest przeanalizowanie procesu sprzedaży, podniesienie umiejętności handlowych uczestników oraz pogłębienie wiedzy z zakresu stosowania efektywnych technik sprzedaży.

Dzięki przekazanej wiedzy oraz warsztatowej formie szkolenia handlowcy, którzy wezmą w nim udział:

Podniosą swoje kompetencje w zakresie znajomości i stosowania skutecznych technik sprzedaży.

Rozwiną umiejętności postrzegania sytuacji sprzedażowej z perspektywy klienta i jego potrzeb.

Udoskonalą zdolności związane z prowadzeniem i kontrolą rozmowy handlowej.

Poznają techniki profesjonalnej prezentacji handlowej.

Pogłębią wiedzę w zakresie prawidłowego reagowania na trudne sytuacje sprzedażowe w kontakcie z klientem.

### PROGRAM SZKOLENIA:

#### 1. PRZYGOTOWANIE DO SPRZEDAŻY - KLUCZOWY CZYNNIK WZMACNIAJĄCY POZYCJĘ HANDLOWCA

Analiza SWOT własnej oferty

Zdefiniowanie własnego potencjału wspierającego i zagrożeń

Analiza potencjalnych interesów klienta

Analiza konkurencji

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



## 2. PSYCHOLOGICZNY OBRAZ KLIENTA

4 typy klientów

Potrzeby i cechy każdego typu

Sposób sprzedaży dla określonego typu klienta

## 3. DOSTOSOWANIE SIĘ W RELACJI Z KLIENTEM CZYLI I ETAP - OTWARCIE

Pierwsze wrażenie czyli dokonywanie podświadomej pierwszej oceny

Komunikacja niewerbalna czyli co mówi nasze ciało

Sposób rozmowy w "trudnej relacji"

## 4. RZECZYWISTE POTRZEBY KLIENTA A POTRZEBY EMOCJONALNE CZYLI II ETAP - ROZPOZNAWANIA POTRZEB

Zadawanie trudnych pytań jako sposób dochodzenia do sedna sprawy

Parafraza - metoda na skupienie uwagi i poprawne zrozumienie

Klaryfikacja czyli zadawanie pytań w celu konkretyzacji szczegółów

Emocjonalne potrzeby określonych typów klientów

Co sprawia że czujemy się szczęśliwi jako klienci?

## 5. PREZENTACJA PRODUKTU W INTERAKCJI Z KLIENTEM - III ETAP

Model - Cecha, Zaleta, Korzyść - sprzedawanie korzyści, a nie właściwości

Język straty - uświadomienie utraconych korzyści

Sztuka perswazji jak efektywnie przekonywać

Dobór korzyści do określonego typu klienta - odpowiedź na oczekiwania

## 6. RADZENIE SOBIE Z OBJEKCJAMI KLIENTA - IV ETAP

Emocje towarzyszące zastrzeżeniom

Techniki przyjmowania zastrzeżeń

Sposoby zbijania obiekcji - czyli skąd się biorą zastrzeżenia i jak je pokonać

## 7. SPOSOBY RADZENIA SOBIE Z TRUDNYMI SYTUACJAMI PRZY JEDNOCZESNYM ZACHOWANIU DOBRYCH RELACJI Z KLIENTEM

Asertywna odmowa, czyli skuteczny sprzeciw

Asertywne stawianie granic - sposób na obronę swojej osoby

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



Przejmowanie kontroli nad sytuacją

8. POZYTYWNA TRANSAKCJA HANDLOWA, CZYLI BUDOWANIE DŁUGOTRWĄLYCH RELACJI Z KLIENTAMI,  
CZYLI V ETAP ZAMKNIĘCIE

Zamykanie rozmów handlowych

Satysfakcjonujące klienta zakończenie sprzedaży

**TRENER:**

Beata J. Grabiańska

Trener praktyk biznesu. Ekspert w zakresie zarządzania, sprzedaży i obsługi klienta.

Karierę zawodową rozpoczęła w 1994 roku, jako prezenter w Radiu KOLOR. Od 1998 roku związana z Towarzystwem Ubezpieczeń i Reasekuracji WARTA S.A., początkowo, jako ekspert kierujący działem Public Relations koordynowała pracę działu prasowego i współpracę z dziennikarzami. Odpowiadała również za tworzenie programu wewnętrznego PR. Realizowała projekty sponsoringowe. W latach 2004 - 2008 ekspert w biurze marketingu WARTA S.A. zajmowała się programami wsparcia dla Biura Sieci Sprzedaży, których celem było zwiększenie sprzedaży i powiększenie liczby agentów wyłącznych. Odpowiadała za działania marketingu korporacyjnego i marketingu produktowego (kompleksowe kampanie ATL i BTL).

W latach 2008 - 2010 Manager Strategii Marki w Nordisk Polska, gdzie opracowała strategię marki i działań PR dla poszczególnych produktów w zależności od grupy docelowej i celów biznesowych. Skutecznie rozwijała siły sprzedaży spółki (call center). Od 2011 roku doradca biznesowy, trener w projektach szkoleniowych realizowanych dla Kancelarii Prezesa Rady Ministrów, FAPA, Citiboard i innych. Prowadziła szkolenia z zakresu umiejętności interpersonalnych, sprzedaży i obsługi klienta, zarządzania i rozwoju biznesu.

Od 2017 roku Dyrektor Generalny kanału telewizyjnego Nobox TV. Obecnie Trener / Ekspert ds. Procesów Rozwojowych w B&O NAVIGATOR Firma Szkoleniowa.

Absolwentka Uniwersytetu Warszawskiego (Wydział Zarządzania), studiów podyplomowych "Psychologia Finansów i Biznesu dla Managerów" na WSPiZ im. L. Koźmińskiego i studiów podyplomowych "Praktyczna Psychologia Społeczna" w Wyższej Szkole Psychologii Społecznej. Ukończyła Szkołę Strategii Marki organizowaną przez Stowarzyszenie Agencji Reklamowych. Absolwentka Studium Coachingu Programowania Neurolingwistycznego - tytuł praktyka NLP.

Jak uczestnicy szkoleń oceniają Beatę J. Grabiańską?

Szkolenie zamknięte "Profesjonalna obsługa klienta podczas jego wizyty w biurze" dla Partner Tele.com - średnia 4,99.

Tak uczestnicy tego szkolenia uzasadnili swoje oceny:

"Bardzo fajne podejście psychologiczne. Entuzjazm".

"Szkolenie było idealnie dostosowane do naszego sposobu pracy, dzięki czemu bardzo ciekawie się go słuchało".

"Bardzo ciekawe szkolenie, mnóstwo wiedzy, bardzo ciekawa i ciepła osoba".

"Zagadnienia poparte przykładami z życia, wyjaśnione w bardzo klarowny sposób".

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



Szkolenie zamknięte "Obsługa trudnego klienta" dla Szopex - Dutkiewicz - średnia 4,97.

Tak uczestnicy tego szkolenia uzasadnili swoje oceny:

"Pani Beata była bardzo dobrze przygotowana do szkolenia, świetnie przekazuje swoją wiedzę ... Dobrze organizuje czas, wie kiedy opowiedzieć coś interesującego, czego akurat nie ma slajdach".

"Trener konkretny, kompetentny, wie o czym mówi, w miłej atmosferze, wszystko na przykładach, dużo wiedzy &bdquo;życiowej&rdquo; zostało przekazane - aż chciało się słuchać i dużo wyniesione przeze mnie będzie z tego szkolenia :-)".

"Treści bardzo pomocne w codziennej pracy, ale nie tylko również w życiu codziennym. Pani Beata bardzo dobrze przygotowana, szkolenie i przykłady dobrze dostosowane do naszych potrzeb i branży".

"Szkolenie odbyte w miłej atmosferze, Pani trener dysponuje rzeczową wiedzą, a umiejętności wyniesione ze szkolenia można wykorzystać w wielu aspektach pracy zawodowej oraz w relacjach z innymi ludźmi na co dzień".

Szkolenie zamknięte "Efektywna sprzedaż, radzenie sobie z trudnym klientem, obsługa reklamacji" dla Anglovill - średnia 4,92.

Tak uczestnicy tego szkolenia uzasadnili swoje oceny:

&nbsp;

"Szkolenie był o interesujące, treść był a adekwatna do potrzeb firmy, sposób prowadzenia szkolenia był również interesują cy, zajmują cy i swobodny&rdquo;.

"Świetne przygotowanie trenera, odniesienie do sytuacji życiowych, dużo przykładów nie tylko sucha teoria. Przedstawienie syt. sprzedaż owych na tle życia codziennego&rdquo;.

"Szkolenie wniosło bardzo dużo wartości do naszego zespołu. Będziemy teraz wiedzieć nad czym powinniśmy pracować (korzyści)&rdquo;.

"Rzeczowe przedstawienie treści poparte przykładami. Wysoka komunikatywność i profesjonalizm."

"Trening praktycznych umiejętności i korekta błędów. Nic tylko dziękować i rozwijać skrzydła :-)&rdquo;.

"Pani Beata przekazał a wiele przydatnych i odkrywczych informacji w sposób przystępny i zabawny".

"Pani Beata jest osobą profesjonalną posiadają cą niezwykłą wiedzę na temat efektywnej sprzedaży. W ciągu 2 dni szkolenie uświadomiło w czym jesteś my dobrzy ale przede wszystkim nad czym musimy popracować".

"Bardzo przemyślane przedstawienie wiadomości, optymistyczne nastawienie wprowadzenie zmian w życiu, które będą stosować".

"Pani prowadził a szkolenie w sposób niezwykle profesjonalny. Dowiedziałam się wielu ciekawych rzeczy. Pomogła mi Pani spojrzeć inaczej na ważne dla mnie kwestie. Dziękuję".

Szkolenie zamknięte "Wprowadzenie do sprzedaży, rozmowa telefoniczna z klientem" dla Intertek Poland - średnia 4,90.

Tak uczestnicy tego szkolenia uzasadnili swoje oceny:

"Szkolenie na temat, poparte mnóstwem przykładów z życia, pracy".

"Jasno przekazywane informacje, bardzo dobra komunikacja z Trenerem. Super prowadzone szkolenie - z energią".

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



"Szkolenie prowadzone w ciekawy sposób, efektowne ćwiczenia; Trener miły, sympatyczny, godny polecenia!!".

"Tematyka szkolenie bardzo przydatna w pracy z klientem. Zajęcia prowadzone w sposób ciekawy poprzedzone również zajęciami praktycznymi".

"Super prowadząca, dużo trafnych i potrzebnych informacji potrzebnych do mojej pracy. Brak nudy :-)".

&nbsp;

&nbsp;

&nbsp;

Kontakt z trenerem:

tel. 22 877 38 44; GSM 784 010 775; email:beata.g@bonavigator.pl