

ETAPY WIZYTY HANDLOWEJ

O SZKOLENIU:

Etapy Wizyty Handlowej to szkolenie, które przygotowaliśmy z myślą o tych wszystkich handlowcach i managerach sprzedaży, którzy pracują w bezpośrednim kontakcie z klientem. Wiedza i umiejętności, które przekazuje Trener znajdują bezpośrednie przełożenie na efektywność odbytych spotkań handlowych. Uczestnicy poznają i nabywają umiejętność prowadzenia spotkań z klientami w oparciu o sekwencję czterech etapów wizyty handlowej. Podczas szkolenia trenujemy z uczestnikami wykorzystanie skutecznych narzędzi komunikacyjnych i perswazyjnych dobranych do poszczególnych etapów wizyty handlowej.

Sposób prowadzenia szkolenia z etapów wizyty handlowej

Szkolenie "Etapy Wizyty Handlowej" jest prowadzone metodami warsztatowymi angażującymi do pracy uczestników zajęć. 80% czasu szkolenia zajmują scenki, ćwiczenia, zadania realizowane przez uczestników, których celem jest nabycie i podniesienie umiejętności potrzebnych do odbywania wizyty handlowych zakończonych sprzedażą.

CELE SZKOLENIA:

Celem szkolenia Etapy Wizyty Handlowej jest przygotowanie uczestników do prowadzenia profesjonalnych i skutecznych spotkań handlowych z klientami.

Biorąc udział w szkoleniu "Etapy Wizyty Handlowej" uczestnicy:

Poznają i nauczą się stosować skuteczne modele komunikacji perswazyjnej.

Dowiedzą się jak zaplanować wizytę / spotkanie handlowe z klientem.

Zdobędą umiejętności niezbędne do profesjonalnej realizacji kolejnych etapów spotkania handlowego.

Przećwiczą skuteczne techniki zamykania wizyty handlowej zamówieniem ze strony klienta.

Adresaci szkolenia "Etapy Wizyty Handlowej"

Od blisko 20 lat nasi trenerzy - praktycy sprzedaży skutecznie wspierają rozwój kompetencji handlowych managerów i specjalistów sił sprzedaży. Pozwala nam, to rekomendować szkolenie z etapów wizyty handlowej handlowcom, specjalistom i managerom sprzedaży rynków B2C i B2B.

3 wygodne formy realizacji szkolenia z etapów wizyty handlowej

Wybierz najbardziej odpowiednią dla siebie formę udziału w szkoleniu z etapów wizyty handlowej.

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.

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



PROGRAM SZKOLENIA:

1. MODELE KOMUNIKACYJNE I PERSWAZYJNE WYKORZYSTYWANE W TRAKCIE WIZYTY HANDLOWEJ

Model Alberta Mehrabiana

Model perswazji Yale

2. PLANOWANIE WIZYTY HANDLOWEJ

Oszczędzaj swój czas - priorytety PH

SMARTT - po co komu cele wizyty handlowej

Targetowanie klientów

Przygotowanie merytoryczne do spotkania

3. ETAPY (STRUKTURA) WIZYTY HANDLOWEJ

Otwarcie spotkania

Analiza

Argumentacja i prezentacja

Zamknięcie rozmowy handlowej

4. ETAP 1 - OTWARCIE SPOTKANIA

Budowa wizerunku PH i firmy

Co zrobić, aby klient nas aktywnie słuchał?

5. ETAP 2 - ANALIZA

Rodzaje pytań wykorzystywanych w rozmowie z klientem

Zasada aktywnego słuchania

Parafrazy i streszczenia

Podsumowanie

Informacja zwrotna

6. ETAP 3 - ARGUMENTACJA I PREZENTACJA PRODUKTÓW

Schemat argumentacji - technika PCK

Wykorzystanie materiałów promocyjnych

7. ETAP 4 - ZAMKNIĘCIE WIZYTY HANDLOWEJ

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



Prognoza

Sekwencja wykorzystania technik wpływu społecznego:

Stopa w drzwiach

Drzwi zatrzaśnięte przed nosem

Technika Karate

Niska piłka

8. PO WIZYCIE, CZYLI BUDOWANIE TRWAŁYCH RELACJI Z KLIENTAMI

Wpływ serwisu posprzedażowego na jakość relacji z klientami

Komunikacja i kontakt z PH jako źródło dobrej relacji

Szkolenie "Etapy Wizyty Handlowej" poprowadzi:

TRENER:

Anna Ritter

"Początek wszelkich zmian zaczyna się od Ciebie".

Od ponad 5 lat trener praktyk, z wykształcenia psycholog społeczny ze specjalizacją psychologia biznesu. Ekspert z ponad 15 letnim doświadczeniem managerskim w zakresie sprzedaży, negocjacji, zarządzania zespołami pracowniczymi w branży farmaceutycznej i FMCG.

Karierę zawodową rozpoczęła w 1999 roku firmie Diageo Polska, gdzie w ciągu pięciu lat przeszła wszystkie szczeble kariery, zostając ostatecznie managerem średniego szczebla w dziale HoReCa, gdzie odpowiadała za pozyskiwanie i negocjowanie kontraktów ze strategicznymi klientami firmy oraz zarządzała zespołem przedstawicieli handlowych.

W 2008 roku rozpoczęła pracę w firmie Biofarm na stanowisku Przedstawiciela Medycznego w dziale RX, gdzie z czasem, już jako Kierownik Sprzedaży odpowiadała za opracowanie krótko i długoterminowych strategii sprzedaży leków ze specjalistycznej linii neurologiczno-psychiatrycznej. Zarządzając zespołem przedstawicieli medycznych wyznaczała i monitorowała realizację celów handlowych. W latach 2013 - 2015 pracowała jako Regionalny Dyrektor Sprzedaży w Farmacol SA. Była odpowiedzialna za sprawne funkcjonowanie działów sprzedaży oraz negocjacje umów handlowych z ogólnopolskimi sieciami aptek.

Obecnie Pracuje w Natur Produkt Zdovit jako Kierownik ds. Szkoleń i Sprzedaży , gdzie z sukcesem prowadzi zespół najlepszych Przedstawicieli w Polsce.

Absolwentka Szkoły Wyższej Psychologii Społecznej w Warszawie (SWPS) w trzech specjalizacjach, psychologia społeczna, podspecjalizacja psychologia biznesu ,psychologia transportu. Swoją pracę magisterską poświęciła metodom wywierania wpływu badając determinaty przekazów merytorycznych do leków RX w oparciu o strukturę stylów zachowań społecznych D. Merill. Kolejne badania Poświęciła na badanie stresu i jego wpływu na funkcjonowanie w

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



trudnych sytuacjach.

Obecnie studentka Collegium Civitas na wydziale Life coaching Sturt UP certyfikacja coacha ACC ICF. Prowadzi coachingi w zakresie rozwoju osobistego , biznesowego i coachingi zespołów. Trener współpracujący B&O NAVIGATOR Firma Szkoleniowa.

Za swój największy sukces zawodowy uważa nieustanny rozwój i możliwość ciągłego podnoszenia kwalifikacji – każdorazowo zmiana pracy dawała jej szansę wejścia na kolejny szczebel kariery. Prywatnie entuzjastka crossfitu , podróżowania , dobrej książki i dobrego humoru.