

STORYTELLING W SPRZEDAŻY

24.01.2019 - Warszawa
01.04.2019 - Warszawa

O SZKOLENIU:

Storytelling jest nowoczesną i niebanalną metodą sprzedaży, której opanowanie i stosowanie wpływa na zwiększenie skuteczności działań prowadzonych przez handlowca wobec klientów. Twoi klienci, tak wszyscy ludzie, uwielbiają słuchać historii i opowieści, robią to z uwagą. Ciekawi końca opowieści koncentrują się na przebiegu historii. Storytelling buduje, pogłębia i zacieśnia twoją relację z klientem.

Podczas szkolenia ze storytellingu weźmiesz udział w warsztatach, podczas których przygotujesz własne historie i opowieści, które zachwycą i zapadną w pamięć twoich klientów. Historie, które pomogą Ci sprzedawać.

Uczestnicy szkolenia "Storytelling w sprzedaży":

Szkolenie jest rekomendowane dla handlowców i liderów sprzedaży (BtB i BtC), którym zależy na pogłębianiu i zacieśnianiu relacji z kontrahentami.

CELE SZKOLENIA:

Celem warsztatu szkoleniowego jest podkreślenie wagi opowieści i historii w procesie sprzedaży oraz jej wpływ na nawiązanie i rozwijanie relacji z klientem.

Biorąc udział w szkoleniu "Storytelling w sprzedaży":

Zdobędziesz wiedzę o storytellingu w sprzedaży.

Poznasz schematy technik storytellingowych.

Nauczysz się budować zaangażowanie odbiorcy twojej opowieści.

Opracujesz, pod okiem trenera, swoje własne historie.

Zaplanujesz wdrożenie storytellingu do pracy z klientami.

PROGRAM SZKOLENIA:

1. CO TO JEST STORYTELLING?

Funkcje storytellingu

Oddziaływanie historii na słuchaczy

Zachowania klientów

Argumenty sprzedaży

Repertuar historii handlowca

2. TECHNIKI STORYTELLINGU W SPRZEDAŻY

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



Schemat komunikacji Jakobsona

Schemat opowieści 4MAT

Elementy dobrej historii

3. ZALETY STOSOWANIA OPOWIEŚCI

Schemat budowania zaangażowania słuchacza

Przekonania klientów w przypadku wywierania wpływu

4. ZJAWISKO PRZENIESIENIA, CZYLI "PODRÓŻ BOHATERA"

Czas na własne historie - warsztat

5. PODSUMOWANIE I WNIOSKI GRUPOWE / INDYWIDUALNE

Implementacja w pracy czyli od czego zacząć?

TRENER:

Aneta Ropek

Trener praktyk sprzedaży. Coach. Manager handlowy z kilkunastoletnim doświadczeniem zawodowym związanym ze sprzedażą. Ekspert w zakresie zarządzania zespołami, sprzedażą, coachingu kadry managerskiej i zespołów handlowych, technik sprzedaży i obsługi klientów.

Na początku kariery zawodowej pracowała na stanowisku Przedstawiciela Handlowego w Bosch Centrum. W latach 2004 - 2007 Kierownik działu sprzedaży w Neptun Software - firmie z sektora IT. Zarządzała zespołem sprzedaży w strukturze rozproszonej. Odpowiadała za tworzenie i realizację strategii marketingowej i sprzedażowej. Następnie Kierownik Oddziału w Agrex Arcon a od 2008 roku Manager pomorskiego oddziału Farutex (sektor: FMCG, HoReCa) gdzie kierowała pracą 40-osobowego zespołu.

W latach 2010 - 2014 jako Dyrektor w Cetrowet - Cezal (sektor medyczny) była odpowiedzialna za prowadzenie oddziału i realizację planów sprzedażowych, przetargowych. W firmie Over Group jako Dyrektor działu weterynaryjnego odpowiadała za zmianę ogólnopolskiej strategii sprzedażowej. Zarządzała pracą podległego zespołu handlowego i zespołu call center. Efektywnie zarządzała działaniami handlowymi w celu osiągnięcia przez zespół ponadprzeciętnych wyników sprzedaży.

Obecnie Manager Sprzedaży w JMB Sp. z o.o. (sektor: produkcyjny) gdzie zajmuje się zarządzaniem sprzedażą na terenie Polski i Europy. Buduje i kieruje zespołem handlowym wykorzystując najnowsze rozwiązania szkoleniowe i coachingowe.

Absolwentka Wyższej Szkoły Administracji i Biznesu (kierunek zarządzanie i marketing), Uniwersytetu Warmińsko - Mazurskiego (kierunek: zarządzanie przedsiębiorstwem). Studia podyplomowe na WSAiB kierunek Life&Business

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



Coaching.

Jak uczestnicy szkoleń oceniają Anetę Ropek?

Systemy wynagrodzeń w działach handlowych - ocena szkolenia 4,73 (skala 1-5)

"Dużo ciekawych informacji",

"Super prowadzenie",

"Profesjonalne podejście, temat dobrze omówiony".

Przeczytaj pełną informację zwrotną (oceny, opinie, komentarze) dotyczą szkolenia "Systemy wynagrodzeń w działach handlowych" czytaj dalej.

Zamykanie sprzedaży. Domykanie klienta - ocena szkolenia 4,89 (skala 1-5)

"Profesjonalizm osoby, sposób prowadzenia zajęć"

"Wiadomości na b. wysokim poziomie"

"Bardzo konkretna i bezpośrednia osoba, o wysokich kwalifikacjach i doświadczeniu, przykłady z życia wzięte"

To tylko kilka opinii ze szkolenia "Zamykanie sprzedaży. Domykanie klienta". Poznaj oceny, komentarze i pozostałe opinie z ankiet czytaj dalej.

Zarządzanie zespołem handlowym. Szkolenie dla Dyrektorów i Kierowników Sprzedaży - ocena szkolenia 5,00 (skala 1-5)

"Konkretnie, na temat, z uśmiechem",

"Bardzo duże doświadczenie praktyka prowadzącego",

"Sposób prowadzenia przystępny, interesujący, zorientowany na rozwiązywanie potrzeb uczestników",

"Ogrom wiedzy, zaangażowanie, pomoc".

Poznaj wszystkie opinie, komentarze i oceny szkolenia z zarządzania zespołem handlowym czytaj dalej.