

Sprzedaż - techniki sprzedaży

Szkolenie sprzedaż obejmuje takie zagadnienia jak: identyfikacja klientów, pierwszy kontakt, analiza potrzeb, prezentacja oferty, negocjacje, wybrane techniki finalizacji transakcji, sposoby budowania i utrzymywania przyjaznych kontaktów z klientami. Uczestnicy szkolenia sprzedaż mają możliwość praktycznego ćwiczenia różnego rodzaju zachowań i sposobów działania w oparciu o zdobytą wiedzę.

Program szkolenia Sprzedaż (techniki sprzedaży)

I Proces sprzedaży

Jak zacząć żeby sprzedać: jak przyciągnąć uwagę klienta

5 etapów procesu sprzedaży

Prezentacja handlowa: indywidualna i grupowa (do czego powinniśmy przekonać klienta?)

Jak zwiększyć sprzedaż nie zwiększając bazy klientów?

Jak zdobyć polecenie i referencje klienta?

Skuteczne argumentowanie i elementy perswazji

Prezentowanie informacji interesujących klienta

Klarowność i struktura wypowiedzi

Ćwiczenie: rozmowa według schematu: cecha, zaleta, korzyść

Jak zamknąć rozmowę handlową:

rozwiązywanie wątpliwości klienta

przewycięzanie negatywnego nastawienia i stereotypów

techniki pomagające podjąć decyzję

okazywanie szacunku i zainteresowania klientowi nawet gdy informacje nie do końca spełniają oczekiwania klienta

różne sposoby zamykania transakcji

procedura podtrzymywania kontaktu

Jakich błędów w sprzedaży unikać?

II Klient Różne osobowości – różni klienci

Definiowanie profilu kandydata na klienta

Jak rozmawiać z klientami w różnym wieku?

Jak rozmawiać z kobietami a jak z mężczyznami?

Potrzeby klientów: jak je rozpoznawać – nawet, gdy klienci o nich nie mówią

Racjonalne i emocjonalne powody podejmowania decyzji

Co zrobić, aby utrzymać klienta? – przekonywanie klienta do stałej współpracy

Dlaczego klienci odchodzą

Reagowanie na sytuacje trudne:

klient roszczeniowy

klient niegrzeczny, arogancki

klient niezdecydowany

klient wywyższający się

klient rozżalony

klient z pretensjami

klient, który prowokuje

Klient, który poniża

Co podwyższa a co obniża emocje?

III. Handlowiec Entuzjazm i zaangażowanie

Wiara w produkt, wiara w firmę

„Sprzedać” siebie: zasady komunikacji werbalnej i niewerbalnej

Pozytywne nastawienie do sprzedaży – dlaczego jest tak ważne?

Jak wzbudzić chęć posiadania produktu przez klienta

Jak wykazać przewagę swojej oferty nad innymi

Gdy się nie wyróżniasz, musisz mieć niskie ceny

Dlaczego cena nie ma znaczenia?

Zasady skutecznego słuchania

Być rozpoznawalnym na rynku

Metody i techniki stosowane podczas szkolenia:

- gry sprzedażowe, których celem jest wyłonienie najlepszych
- testy
- dyskusja - praca w parach
- praca indywidualna
- ćwiczenia z kamerą
- filmy szkoleniowe
- mini- wykłady