

# Skuteczne Techniki Sprzedaży

warsztaty w budowaniu długofalowych relacji z klientami

## Korzyści z udziału w naszym szkoleniu:

- ⇒ wzrost sprzedaży w firmie, dzięki wykorzystaniu skutecznych technik sprzedaży,
- ⇒ umiejętność budowania pozytywnego wizerunku, nastawienia i motywacji w kontaktach z klientem i całym procesie handlowym,
- ⇒ efektywne komunikowanie się z klientem i uzyskanie w ten sposób najważniejszych informacji w celu przygotowania najbardziej dopasowanej i oczekiwanej przez klienta oferty,
- ⇒ poznanie sposobów kontroli rozmowy handlowej,
- ⇒ umiejętne reagowanie na sytuacje trudne w kontakcie z klientem,
- ⇒ zwiększenie umiejętności pozytywnej perswazji i wpływania na decyzje klienta,
- ⇒ otrzymanie przez uczestników gotowych narzędzi i metod postępowania, możliwych do wykorzystania w pracy, zaraz po szkoleniu.

# Program szkolenia

## 1. Moja autodiagnoza – właściwa postawa kluczem do sukcesu.

- cechy i predyspozycje do sprzedaży,
- dlaczego jedni odnoszą sukcesy w sprzedaży, a inni nie,
- motywacja, indywidualny plan działania.

## 2. Przygotowanie do wizyty handlowej/rozmowy telefonicznej – elementy przewagi konkurencyjnej.

- oktet sprzedażowy.
- co powinienem wiedzieć przed spotkaniem i jak zdobyć najważniejsze informacje,
- wiedza nt. swojego produktu lub usługi vs znajomość oferty konkurencji.

## 3. Jak zrobić dobre wrażenie i zbudować pozytywną relację – jako podstawa do dalszych kontaktów.

- pierwsze sekundy decydują. Jak Cię widzą...tak Ci płacą.
- skuteczne sposoby postępowania – wyróżnij się.
- co „mówisz” kiedy nie mówisz - twoja postawa i sposób zachowania mówią o Tobie więcej niż myślisz.

## 4. Koncentracja na kliencie i jego potrzebach.

- sposoby poznania potrzeb i pragnień klienta,
- kiedy i jakie zadawać pytania aby uzyskać najcenniejsze informacje od klienta,
- co jest najskuteczniejsze i najlepiej postrzegane przez klientów i co wpływa na ich decyzje.
- techniki wywierania pozytywnego wrażenia – mowa ciała, dykcja, postawa, pierwsze słowa).

## 5. Komunikacja w relacji klient – sprzedawca.

- Typologia klientów – umiejętność dopasowania stylu komunikacji,
- świadomy i nieświadomy poziom komunikacji (zwroty przyciągające i odpychające).

## 6. Etapy i przebieg rozmowy handlowej.

- czy rozmawiam z właściwą osobą,
- sposoby pozytywnego wpływania na ludzi,
- prezentacja oferty językiem samego klienta,
- CeZetKa.

## 7. Obiekcje, opór, odrzucenie oferty – jak odróżnić te reakcje i skutecznie reagować.

- co tak naprawdę kryje się za obiekcjami,
- czy napotykając opór klienta mamy jeszcze szansę na transakcję?
- niezawodne sposoby przełamania obiekcji.

## 8. Proces sprzedaży a skuteczna finalizacja.

- definiowanie celów w etapach sprzedaży,
- jaki wpływ na zamknięcie sprzedaży mają poszczególne etapy całego procesu?
- sygnały jak je rozpoznać.

## 9. Pozyskać, czy pozyskiwać klientów?

- działania po sprzedażowe sprzyjające zwiększeniu lojalności klienta,
- jak uzyskać referencje i polecenia aby zwiększyć swoją sprzedaż.

## Metody prowadzenia warsztatów

Szkolenia organizowane przez K2 Coaching Doradztwo i Szkolenia, są szkoleniami praktycznymi, co oznacza że uczestnicy otrzymują gotowe narzędzia i techniki, które mogą od razu wykorzystać w swojej pracy zawodowej.

## Metody szkolenia:

- ➔ Szkolimy w oparciu o metodę D. Kolba, czyli naukę przez doświadczenie,
- ➔ przekazywana wiedza teoretyczna ograniczona jest do minimum,
- ➔ praktyka warsztatów to ok. 80% czasu całego czasu szkolenia, w czasie której ćwiczymy,
- ➔ analizujemy, dyskutujemy, odgrywamy role,
- ➔ na koniec wyciągamy wspólne wnioski i rozwiązania na przyszłość.

## Nasze warsztaty to:

- ➔ Trener prowadzący to zawsze osoba z kilkunastoletnim doświadczeniem praktycznym z danego obszaru,
- ➔ kameralne grupy i indywidualne podejście do każdego Uczestnika,
- ➔ czas i miejsce szkolenia dopasowujemy do możliwości i sugestii Zamawiającego,
- ➔ wystawiamy imienne certyfikaty,
- ➔ zapewniamy kontakt i konsultacje z Trenerem po szkoleniu.

## Dbamy o to, aby nasze szkolenia:

- ➔ Odbывwały się zawsze w komfortowych warunkach i wysokiej klasy salach szkoleniowych,
- ➔ najmniejszy szczegół dotyczący organizacji szkolenia i zapewnienie komfortu jego Uczestnikom,
- ➔ zapewniamy smaczny poczęstunek,
- ➔ czas i miejsce szkolenia dopasowujemy do możliwości i sugestii Zamawiającego,
- ➔ zapewniamy kontakt i konsultacje z Trenerem po szkoleniu.

✦ Nasze szkolenia charakteryzują się zawsze małą, kameralną grupą, po to aby trener mógł **poświęcić maksymalną uwagę każdemu Uczestnikowi.**

✦ Wierzymy, że tylko taki sposób kontaktu trenera z grupą może zapewnić prawdziwie indywidualny i **najbardziej skuteczny sposób przekazania wiedzy i odpowiednich narzędzi.**

✦ Dzięki temu również każdy z Uczestników ma szansę **przedstawić swój przypadek lub sytuację zawodową, która może zostać szerzej omówiona i rozwiązana.**

## Opinie o naszych szkoleniach:

**Agnieszka Sz. Wrocław:** „Ciekawie ujęty temat, świetna atmosfera, dużo praktycznych ćwiczeń, otwartość trenera, super szkolenie”.

**Zygmunt A. Krotoszyn:** „Jestem doświadczonym handlowcem, szkolenie pozwoliło mi jednak spojrzeć z innej strony na tematykę sprzedaży. Poznałem nowe sposoby, które teraz należy tylko wdrożyć w życie”.

**Jan D. Katowice:** „Szkolenie przebiegło w bardzo miłej atmosferze, duża wiedza i praktyka Trenerki, świetny kontakt z uczestnikami. Dla mnie to szkolenie miało sens, szczerze polecam”.

**Jolanta W. Oława:** „Bardzo dobre szkolenie, dużo przykładów i analogii z życia, sprzyjająca atmosfera. Na szczególne słowa uznania zasługuje Trenerka, która odpowiadała na każde pytanie i szczegółowo wyjaśniała zagadnienia, bardzo polecam”.

**Iwona A. Wrocław:** „Szkolenie było przeprowadzone efektywnie i profesjonalnie, atmosfera bardzo komfortowa i sprzyjająca rozwojowi kompetencji sprzedażowych. Polecam to szkolenie wszystkim, którzy pragną wejść na wyższy poziom sprzedaży i sprzedawać łatwiej.”

Zgłoś swój udział na 30 dni przed szkoleniem i **zyskaj 10% rabatu**

## Cena szkolenia:

zawiera:

- ➔ udział w szkoleniu
- ➔ materiały szkoleniowe,
- ➔ lunch i przerwy kawowe,
- ➔ konsultacje z Trenerem po szkoleniu,
- ➔ imienne certyfikaty.



## Serdecznie zapraszamy

Jeśli pojawiły się wątpliwości, zapraszamy do zapoznania się z opiniami naszych Uczestników.

Jeśli potrzebujesz dodatkowych informacji zapraszamy do kontaktu:

**tel. 667-67-33-22**

**e-mail: [biuro@k2coaching.pl](mailto:biuro@k2coaching.pl)**