

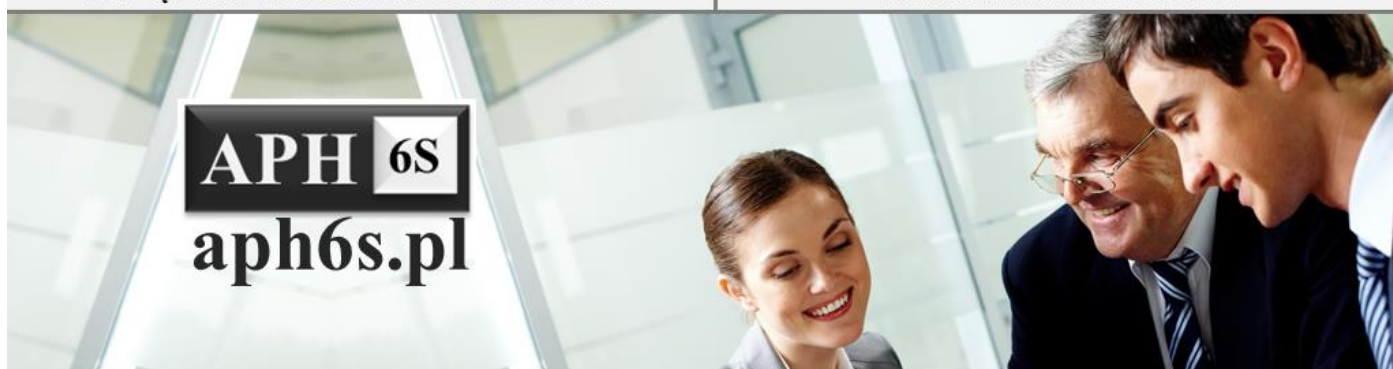
# AKADEMIA PROFESJONALNEGO HANDLOWCA

✓ SKUTECZNE TECHNIKI SPRZEDAŻY

PROFESJONALNA PREZENTACJA HANDLOWA

ZARZĄDZANIE CELAMI I CZASEM W SPRZEDAŻY

GRY I NEGOCJACJE HANDLOWE



KOMPENDIUM WIEDZY I UMIEJĘTNOŚCI NIEZBĘDNYCH DLA SKUTECZNEGO SPRZEDAWCY

## TEMAT: SKUTECZNE TECHNIKI SPRZEDAŻY

**CEL:** Zdobyć wiedzy i umiejętności niezbędnych do profesjonalnej obsługi klienta, skutecznego finalizowania sprzedaży oraz budowania z nim długofalowej współpracy.

### KORZYŚCI. UCZESTNICY DOWIEDZĄ SIĘ I NAUCZĄ:

- ✓ Jak skuteczniej sprzedawać?
- ✓ Jak przygotować się do wizyty handlowej, aby czerpać z niej jak najwięcej korzyści?
- ✓ Jak prezentować pełne portfolio firmy i być mistrzem prezentacji produktowej?
- ✓ Czy zawsze warto być ekspertem?
- ✓ Jak profesjonalnie radzić sobie z tzw. trudnym klientami lub trudnymi sytuacjami w biznesie?
- ✓ Jakie są 2 najskuteczniejsze narzędzia sprzedażowe?
- ✓ Jak nie ulegać presji klienta, który chce od razu rozmawiać o cenie?
- ✓ Jak prezentować cenę w atrakcyjny i naturalny sposób bez skrępowania?
- ✓ Czego możemy się nauczyć od Matki Teresy, aby stać się skuteczniejszymi handlowcami?
- ✓ Kiedy i jak warto współpracować z konkurencją?
- ✓ Czy potrzebujesz być bardziej asertywnym, czy może twój klient?
- ✓ Jakie jedno uniwersalne pytanie potrafi podwoić sprzedaż?

### PROGRAM:

1. Analiza aktualnego poziomu wiedzy i umiejętności
2. 6 obszarów przygotowania do rozmowy handlowej
3. Profesjonalna obsługa klienta systemem 2 + 5
4. Skuteczna i przyjemna finalizacja sprzedaży
5. Sprzedawanie emocjami i językiem korzyści
6. Komunikacja werbalnej i pozawerbalna w sprzedaży
7. Sprzedaż multisensoryczna
8. Etykieta w biznesie
9. Raport w typologii klientów
10. Targetowanie i segmentacja
11. Skuteczna sprzedaż w warunkach konkurencyjności
12. Asertywność w procesie sprzedaży
13. Tworzenie indywidualnych strategii sprzedażowych

Przez 80% czasu spotkania uczestnicy doskonałą umiejętność prowadzenia skutecznej rozmowy sprzedażowej:

- ✓ ćwiczą poznane techniki i zasady
- ✓ sprawdzają ich przydatność
- ✓ wdrażają nowe skuteczne nawyki

Uczestnicy otrzymają FORMULARZE, które krok po kroku będą im sugerowały jak prowadzić rozmowy z klientami, aby wynieść z nich jak najwięcej korzyści.