



Centrum Psychoedukacyjne

Szkolenia, Warsztaty Psychologiczne

„Profesjonalny Sprzedawca”

CEL SZKOLENIA

Celem zajęć jest zdobycie przez uczestników szkolenia umiejętności nawiązywania i podtrzymywania kontaktu sprzedażowego, skutecznego rozpoznawania potrzeb, właściwego prezentowania oferty, efektywnego pokonywania obiekcji oraz metod zamykania sprzedaży.

PROGRAM – TREŚĆ MERYTORYCZNA

- Dobry start to podstawa – skuteczne nawiązywanie i podtrzymywanie kontaktu.
- Na pewno mam Ci coś do zaoferowania, tylko, co będzie najlepsze? - efektywne rozpoznawanie potrzeb klienta.
- Sztuka rozbudzania potrzeb klientów.
- Wiem już, czego chcesz, tylko, co dalej? – prezentowanie oferty.
- Jeszcze jakieś, ale? – skuteczne pokonywanie obiekcji.
- Masz to jak w banku - metody finalizacji sprzedaży.

METODOLOGIA

Szkolenie prowadzone jest metodą treningu umiejętności (warsztaty), z wykorzystaniem ćwiczeń praktycznych.

Zajęcia opierają się na wyjaśnieniu konkretnej techniki czy metody, następnie praktycznym przetrenowaniu technik oraz próbach zastosowania nowych wzorców zachowań.

UMIEJĘTNOŚCI PO SZKOLENIU

Szkoleni nauczą się:

Efektywnego nawiązywania i podtrzymywania kontaktu.

Trafnego rozpoznawania potrzeb klienta.

Zgodnego ze sztuką rozbudzania potrzeb.

Prezentowania oferty w formie atrakcyjnej i czytelnej dla klienta.

Skutecznego odpierania obiekcji i radzenia sobie z zastrzeżeniami.

Finalizowania sprzedaży.

Trener : Dawid Kłapkowski