



SPRZEDAŻ KREATYWNA

Cele

- ✓ Zwiększenie poziomu motywacji handlowców
- ✓ Pobudzenie kreatywności handlowców w celu poszukiwania nowych metod pozyskiwania klientów
- ✓ Wzmocnienie relacji z klientami
- ✓ Opanowanie skutecznych metod komunikacji z klientem, w tym słuchania i zadawania pytań
- ✓ Opanowanie technik argumentowania i przekonywania na poziomie argumentów racjonalnych
- ✓ Opanowanie technik argumentowania oraz zwiększenie zdolności wpływania na pozytywne decyzje klientów
- ✓ Zwiększenie skuteczności w oddalaniu zastrzeżeń
- ✓ Podniesienie skuteczności działań w całym procesie sprzedaży

Program

I. Sukces w sprzedaży

- ✓ Rutyna, kompetencja, motywacja
- ✓ Kupowanie versus sprzedawanie, czyli podstawa sukcesu w sprzedaży
- ✓ Rola handlowca w wyborze produktu i rozwiązania
- ✓ Warunki zakupowe: finansowy, użytkowania i przekonania
- ✓ Unikalne cechy handlowe pierwszego i drugiego stopnia
- ✓ Relacje - istotny czynnik wpływający na powtórny zakup

2. Psychologia sprzedaży

- ✓ Kanały komunikacji w sprzedaży
- ✓ Monolog vs dialog. Najlepszy sposób na zwiększenie skuteczności w sprzedaży
- ✓ Mowa ciała, proksemika i kinezjetyka
- ✓ Odczytywanie komunikatów niejęzykowych
- ✓ Język i jego rola w komunikacji
- ✓ Typologia osobowości klientów
- ✓ Systemy reprezentacji i ich wykorzystanie w budowaniu relacji i komunikacja, iż klientami
- ✓ Kiedy klient mija się z prawdą. Komunikowanie kwestii prawdziwych i wymyślonych

3. Techniki skutecznej sprzedaży

- ✓ Wywoływanie chęci zakupu w oparciu o presupozycję czasu
- ✓ Budowanie wartości
- ✓ Warunki zakupowe: finansowy, użytkowania, przekonania
- ✓ Słuchanie pasywne i słuchanie aktywne
- ✓ Wywieranie wpływu, argumentowanie czy pytanie? Kiedy stosować odpowiednią metodę?
- ✓ Kiedy argumentować, a kiedy nie? argumentów na poszczególnych etapach sprzedaży
- ✓ Zastrzeżenia klienta i sposoby ich przełamania
- ✓ Przekonania a podejście do zastrzeżeń
- ✓ Czy, kiedy i jak reagować na obiekcje
- ✓ Raport – zgoda, prowadzenie, zmiana
- ✓ Warsztaty oddalania zastrzeżeń

4. Wybrane metody kreatywnego myślenia i twórczych działań w sprzedaży

- ✓ Redefinicja problemu – formuła: WJSM i CJMZ
- ✓ Techniki heurystycznego generowania pomysłów – TRENING
- ✓ Benchmarking i elementy Strategii Błękitnego Oceanu w sprzedaży

Czas trwania

2 dni – 16 godzin dydaktycznych.

Formuła

Szkolenie prowadzone jest zgodnie z założeniem, że człowiek uczy się zarówno na poziomie świadomym, jak i nieświadomym, indywidualnie i w grupie, poprzez analizę i syntezę oraz poprzez nabywanie nowej wiedzy i wykorzystanie wiedzy już posiadanej. Dlatego podczas szkolenia wykorzystywane są następujące metody:

- ✓ Ćwiczenia indywidualne i grupowe
- ✓ Studia przypadków
- ✓ Testy, kwestionariusze i formularze autoanalizy
- ✓ Prezentacje multimedialne
- ✓ Filmy dokumentalne i fabularne
- ✓ Krótkie wykłady interaktywne