



SPRZEDAŻ PROAKTYWNA

SZKOLENIE WARSZTATOWE

Korzyści dla przedsiębiorstwa i uczestników:

- ✓ Warunkowanie postawy proaktywnej w relacjach z klientami
- ✓ Podniesienie skuteczności komunikacji z klientem w tym słuchania i zadawania pytań
- ✓ Opanowanie zachowań asertywnych w relacjach handlowych
- ✓ Opanowanie metod skutecznej komunikacji z potencjalnymi klientami
- ✓ Opanowanie umiejętności oddalania obiekcji oraz finalizowania sprzedaży w proaktywnym modelu sprzedaży Inspiratora
- ✓ Opanowanie umiejętności prowadzenia rozmowy handlowej zorientowanej na uświadamianie potrzeb, oczekiwań i kształtowania przekonań
- ✓ Opanowanie zasad zachowań asertywnych w obsłudze klienta
- ✓ Poznanie typów zachowań współczesnych klientów i opanowanie umiejętności radzenia sobie z każdym z nich
- ✓ Poznanie typów osobowości wg modeli DISC
- ✓ Podniesienie skuteczności działań w całym procesie sprzedaży

Formuła

Zasadniczym celem szkolenia jest nabycie rzeczywistych umiejętności zarówno na poziomie działań świadomych jak i czynności nieświadomych, dlatego szkolenie prowadzone jest w formule warsztatowej, która daje pewność zaangażowania wszystkich uczestników.

Program szkolenia:

- ✓ Postawa reaktywna i proaktywna. Cechy postawy reaktywnej. Przypomnienie czym jest postawa proaktywna i jak są rozpoznać. Ćwiczenia, dyskusja.
- ✓ Czynniki wewnętrzne i zewnętrzne i ich wpływ na postawę handlowca. Dyskusja
- ✓ Jak bronić się przed wpadaniem w pułapkę postawy reaktywnej. Dyskusja
- ✓ Sprzedaż proaktywna w formule inspiracji. Trening
 - Edukowanie, doradzanie, inspirowanie, rozwiązywanie problemów
 - Kompetencje. Wiedza produktowa, rynkowa i benchmarking.
 - Zadawanie pytań odnoszących się do potrzeb, oczekiwań i przekonań.
 - Uświadamianie, definiowanie potrzeb i oczekiwań poprzez działania proaktywne.

- ✓ Komunikacja proaktywna. Zasady i techniki. Trening
- ✓ Słuchanie pasywne, aktywne i proaktywne. Trening.
- ✓ Wyciąganie wniosków z posiadanych danych, wypowiedzi klienta oraz obserwacji. Trening.
- ✓ Finalizowanie. Trening finalizacji sprzedaży. Trening.
- ✓ Asertywność w sprzedaży i obsłudze klienta.
 - Czym jest asertywność
 - Prawa asertywne
 - Cztery komponenty zachowania asertywnego
 - Cechy zachowania asertywnego
 - Asertywne odmowa
 - Techniki zachowań asertywnych.
 - Obrona przed agresją z zewnątrz.
- ✓ Typologia współczesnych klientów. 6+ typów zachowań współczesnych klientów. Jak radzić sobie z każdym z typów zachowań. Trening.
- ✓ Typologia osobowościowa wg Disc (Influence, Steadiness, Compliance, Dominance)
 - Cztery typy osobowości
 - Pary przeciwstawne
 - Radzenie sobie z poszczególnymi typami.

Czas trwania

2 dni – 16 godzin dydaktycznych.