

## PROGRAM SZKOLENIA:

### „Skuteczne techniki sprzedaży”

**Szkolenie: online**

**Szkolenie dwudniowe**

**W godzinach 9:00 – 15:00 z przerwami**

#### **Wprowadzenie**

1. Przywitanie uczestników szkolenia, wzajemne poznanie się
2. Przedstawienie agendy i celów szkolenia
3. Procesy zakupowe i motywacje klientów do podejmowania decyzji o zakupie
4. Wywieranie wpływu społecznego i pozytywna perswazja jako czynniki wspierające proces sprzedaży

#### **Zdobądź zaufanie i przekonaj potencjalnego klienta, że warto porozmawiać**

1. Partnerstwo, kompetencja i wiarygodność – wzbudzanie zaufania klienta
2. Proces sprzedaży – etapy rozmowy handlowej w ujęciu partnerskiego modelu sprzedaży
3. Punkt „0”, czyli przygotowanie się do prowadzenia rozmowy handlowej i umówienia spotkania

#### **Bądź parterem w rozmowie i poznaj swojego klienta oraz jego oczekiwania**

1. Znaczenie emocji w relacji handlowej
2. Znaczenie i rodzaje pytań w procesie badania potrzeb klienta
3. Kamień milowy – docieranie do prawdziwego problemu klienta
4. „Prowadzenie” klienta w kierunku rozwiązania problemu poprzez zadawanie odpowiednich pytań
5. Słuchanie odzwierciedlające i techniki aktywnego słuchania

#### **Towarzysz i kreuj rozwiązania, które zrealizują potrzeby klienta**

1. Podstawowe potrzeby klientów, a język wartości w sprzedaży
2. „Less is more”, czyli jak dopasować swój produkt i usługę do indywidualnych preferencji klienta
3. Wizualizacja korzyści, wartości i zysku dla klienta
4. Storytelling – historia sukcesu klienta, technika przed i po – case study w rozmowie handlowej
5. Cross- i up-selling – jak zwiększyć wartość sprzedaży w jednej transakcji

#### **Nie bój się obiekcji klienta, pracuj z nimi i przekonaj klienta do współpracy**

1. Trudny klient czy trudna sytuacja? Co kryje się pod maską?
2. Złote zasady pracy z obiekcjami, czyli jak przekonać klienta
3. Empatyczna i asertywna komunikacja kluczem do sukcesu w rozmowie handlowej

#### **MODUŁ „Podsumowujący”**

1. Runda końcowa – pytania, refleksje.

Metody pracy:

1. Wykład wprowadzający
2. Warsztaty i ćwiczenia

**Każdy z uczestników w ramach szkolenia otrzymuje:**

1. Materiały szkoleniowe w wersji elektronicznej
2. Certyfikat

**Cele szkolenia:**

Celem szkolenia jest rozwijanie umiejętności prowadzenia efektywnej rozmowy handlowej oraz skutecznej finalizacji współpracy. Dzięki przekazanej wiedzy i przećwiczonej umiejętności, uczestnicy będą pewnie wykonywać swoje obowiązki zawodowe, jednocześnie zwiększając sprzedaż w firmie.