ul. 1 Sierpnia 27/18
02-134 Warszawa
tel. 22 668 80 20
22 668 80 04
info@pdc.com.pl
szkolenia@pdc.com.pl

Techniki efektownej sprzedaży

Cele szkolenia

- Rozwój umiejętności nawiązywania i utrzymywania osobistego kontaktu z klientem.
- Ćwiczenie umiejętności rozumienia i dostosowywania się do potrzeb klienta.
- Rozwój własnego stylu współpracy z klientem.
- Doskonalenie umiejętności doradzania klientowi i poszerzania sprzedaży.
- Ćwiczenie technik skutecznej argumentacji.

Tematy poruszane na szkoleniu

- Typologie klientów:
  - typologie segmentacyjne / rynkowe
  - techniki rozmów z różnymi segmentami
- Pojęcie produktu rozszerzonego.
- Mówienie językiem korzyści (F-A-B).
- Psychologiczne potrzeby klientów:
  - racjonalne i psychologiczne motywacje do zakupu
  - konstruowanie oferty dostosowanej do potrzeb klienta
- Techniki komunikowania się w kontakcie z klientem:
  - jak słuchać – jak zostać usłyszanym
  - dostrajanie się – język klienta
  - komunikacja niewerbalna – mowa ciała
- Etapy sprzedaży:
  - jak uzyskać zainteresowanie klienta?
  - rozpoznanie potrzeb
  - przedłużanie sprzedaży
  - domykanie sprzedaży
  - utrzymywanie kontaktu długofalowego
- Radzenie sobie z obiekcjami klienta:
  - obiekcje jako wyraz zainteresowania
  - wyprzedzanie obiekcji
  - przekształcanie obiekcji w zachętę do kupna
- Radzenie sobie z wyzwaniami – trudni klienci:
  - klucz do trudnych typów klientów
  - fazy rozwiązywania problemów klientów
- Rozwijanie się w roli handlowca:
  - moje silne i słabe strony w roli handlowca
  - praca nad własnymi ograniczeniami - rozwijanie swoich silnych stron