

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 usłyszonym
 - 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