

Skuteczna sprzedaż od A-Z

iO K8STUDIO



Cele i Efekty

Celem szkolenia jest poznanie, nabycie i przećwiczenie umiejętności w zakresie:

- Procesu i zasad skutecznej sprzedaży
- Standardów wpływających na **jakość obsługi klientów**
- Typologii klientów
- Efektywnej komunikacji z klientem
- Asertywnych metod radzenia sobie w sytuacji konfliktowej

Ponadto Uczestnik:

- Zdobędzie wiedzę **poznawania potrzeb klienta**
- Nabędzie kompetencji społecznych w zakresie budowania relacji i **wzbudzania zaufania**
- Zdobędzie umiejętności odkrywania potencjału, szans i zagrożeń jakie niesie ze sobą praca **skutecznego sprzedawcy**

Korzyści

Po odbyłym szkoleniu:

- Uczestnik potrafi sprzedawać w sposób bardziej skuteczny
- Uczestnik zna typologię klientów
- Uczestnik rozumie oraz potrafi efektywnie komuniwać się z klientem, co zwiększa pozytywny wizerunek firmy
- Uczestnik rozumie potrzeby klienta
- Uczestnik w sposób ochoczy realizuję plan sprzedażowy
- Nastąpi zwiększenie sprzedaży

HARMONOGRAM

1 DZIEŃ	MODUŁ I <ul style="list-style-type: none">■ profesjonalista, czyli... odkrycie potencjału, szans i zagrożeń w roli skutecznego sprzedawcy■ sprawna komunikacja i budowanie relacji z klientem poprzez dobre wrażenie, przyjazną postawę i wzbudzanie zaufania	MODUŁ II <ul style="list-style-type: none">■ kreowanie potrzeb klienta■ kiedy i dlaczego klient kupuje, kiedy nie kupuje.■ rola dobrych pytań dla jakości sprzedaży
		MODUŁ III <ul style="list-style-type: none">■ kolorystyczna analiza■ typologia klienta
2 DZIEŃ	MODUŁ IV <ul style="list-style-type: none">■ mówienie językiem korzyści i dostosowanie prezentacji do potrzeb klienta, jak usłyszeć i poradzić sobie z prawdziwymi obiekcjami klienta■ przygotowanie zestawu odpowiedzi na typowe obiekcje	
	MODUŁ V <ul style="list-style-type: none">■ techniki zamknięcia sprzedaży z klientami sklepu	

Grupa docelowa

- właściciele firm
- przedstawiciele handlowi
- osoby odpowiedzialne za sprzedaż
- pracownicy działu sprzedaży

Prowadzący

IZABELA

praktyk sprzedaży / menadżer / trener / coach / konsultant

Ma 20 lat praktyki biznesowej

i doświadczenia zdobytego pracując dla dużych korporacji: ING Banku Śląskiego, Nationale-Nederlanden, Energizer.

Prowadziła z sukcesami pełne procesy

rozwoju efektywności pracowników od rekrutacji, poprzez szkolenia merytoryczne i sprzedażowe do zarządzania i coachingu on the job. **Posiada wieloletnie**

doświadczenie oraz certyfikację trenerską i coachingową. **Prowadziła ponad 800 dni szkoleniowych** i coachingowych.