

# Efektywna sprzedaż

Program szkolenia 2-dniowego



## Forma szkolenia

Szkolenie ma formę praktyczno-merytoryczną. Główną częścią szkolenia są warsztaty, w czasie których przeprowadzamy ćwiczenia, odgrywamy role, rozwiązujemy realne problemy z Waszej rzeczywistości biznesowej. Poniżej znajdują się polecane zagadnienia, które proponujemy zrealizować i które w formie merytorycznej uzupełniają całość szkolenia.

## Zagadnienia poruszane na szkoleniu

---



### Określenie fundamentów sprzedaży oraz procesów sprzedażowych

- ✓ Określenie kluczowych zasobów firmy oraz poszczególnych działów
- ✓ Scharakteryzowanie wizji oraz misji w ujęciu zarówno firmy, jak i każdego pracownika
- ✓ Poznanie wartości marki, czyli dlaczego warto skorzystać z Waszej firmy
- ✓ Wyróżniki na tle konkurencji pomocne w procesie sprzedaży



### Klienci vs produkt

- ✓ Rzeczywiste potrzeby, pragnienia, problemy oraz przeszkody Waszych klientów
- ✓ Zbadanie aktualnego rynku i określenie grupy docelowej klientów
- ✓ Zbudowanie obrazu klientów, czyli jak znaleźć tych, którzy potrzebują naszego produktu
- ✓ Klient prawdę Ci powie – dlaczego klienci kupują i co może skłonić ich do wyboru Waszych rozwiązań



## Kanały i rodzaje sprzedaży vs produkt/usługa

- ✓ „ Nawet najlepszy produkt nie sprzedaje się sam ”, czyli określenie sprzedawcy jako kluczowego elementu w procesie sprzedaży
  - ✓ Zbudowanie pozytywnego obrazu sprzedawcy – fundamenty dobrego handlowca
  - ✓ Wprowadzenie do kolorystycznych typów osobowości
  - ✓ Określenie stylów sprzedaży dla każdego rodzaju klienta
  - ✓ Komunikacja z klientem – jak mówić, aby być zrozumiałym, jak słuchać, aby poznać klienta, jakich słów używać a jakich unikać.
- 



## Relacje z klientami jako klucz do sukcesu

- ✓ Skuteczna analiza potrzeb klientów
  - ✓ Czy tam gdzie negocjacje, mogą być relacje? Osiągnięcie korzyści zarówno dla sprzedawcy, jak i kupującego
  - ✓ Asertywność w biznesie, umiejętne stawianie granic
  - ✓ Poznanie swojej roli w doradztwie klienta – kluczowe kompetencje sprzedawcy
- 



## Język korzyści oparty na Waszych produktach/usługach jako element efektywnej sprzedaży

- ✓ Produktowy język korzyści z wyróżnieniem na cechę, zaletę i płynącą z nich korzyść
- ✓ Wąskie gardła procesu sprzedaży - czy takie są i jak je zażegnać
- ✓ Rozwój produktu oraz usługi, podążanie za zmianą u grup odbiorców
- ✓ Dominująca percepcja klienta – jak prezentować swój produkt, aby był atrakcyjny w zależności od typu klienta

