

Efektywna sprzedaż

Szczegółowy program szkolenia



Przygotowano w dniu 20.09.2024



Program dla szkolenia 2-dniowego (16 h)

Intellect

Zespół koordynatorów

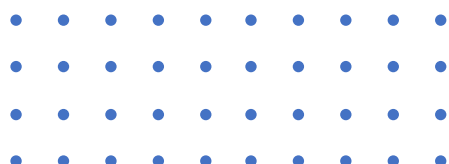
530 414 080



kontakt@intellect-group.pl



www.intellect-group.pl





Forma / metody szkolenia

Opieramy się na kilku podstawowych formach przekazywania umiejętności:

01 **ĆWICZENIA PRAKTYCZNE**

Kluczowy element każdego efektywnego szkolenia – uczestnicy szkolenia wykonują we wsparciu trenera szereg ćwiczeń doskonalących nabywane przez nich umiejętności

02 **AUTORSKIE GRY**

Gry, które mają na celu m.in zintegrowanie Uczestników, Nie tylko z imienia czy z nazwiska ale również kim jest i jaki ma naturalny styl komunikacji ale też przećwiczenie w praktyce poznanego materiału.

03 **MNI WYKŁADY**

Pozwalają na przekazanie doświadczenia trenerów w krótki i przystępny sposób, usystematyzowanie wiedzy oraz zobrazowanie podejmowanych w trakcie warsztatów tematów.

04 **KARTY PRACY**

Uczestnicy otrzymują karty pracy, które umożliwiają wykonanie ćwiczeń w przejrzysty sposób. Pozostają z Uczestnikami po szkoleniu, a wypracowane w ten sposób materiały pomagają w pracy po szkoleniu.

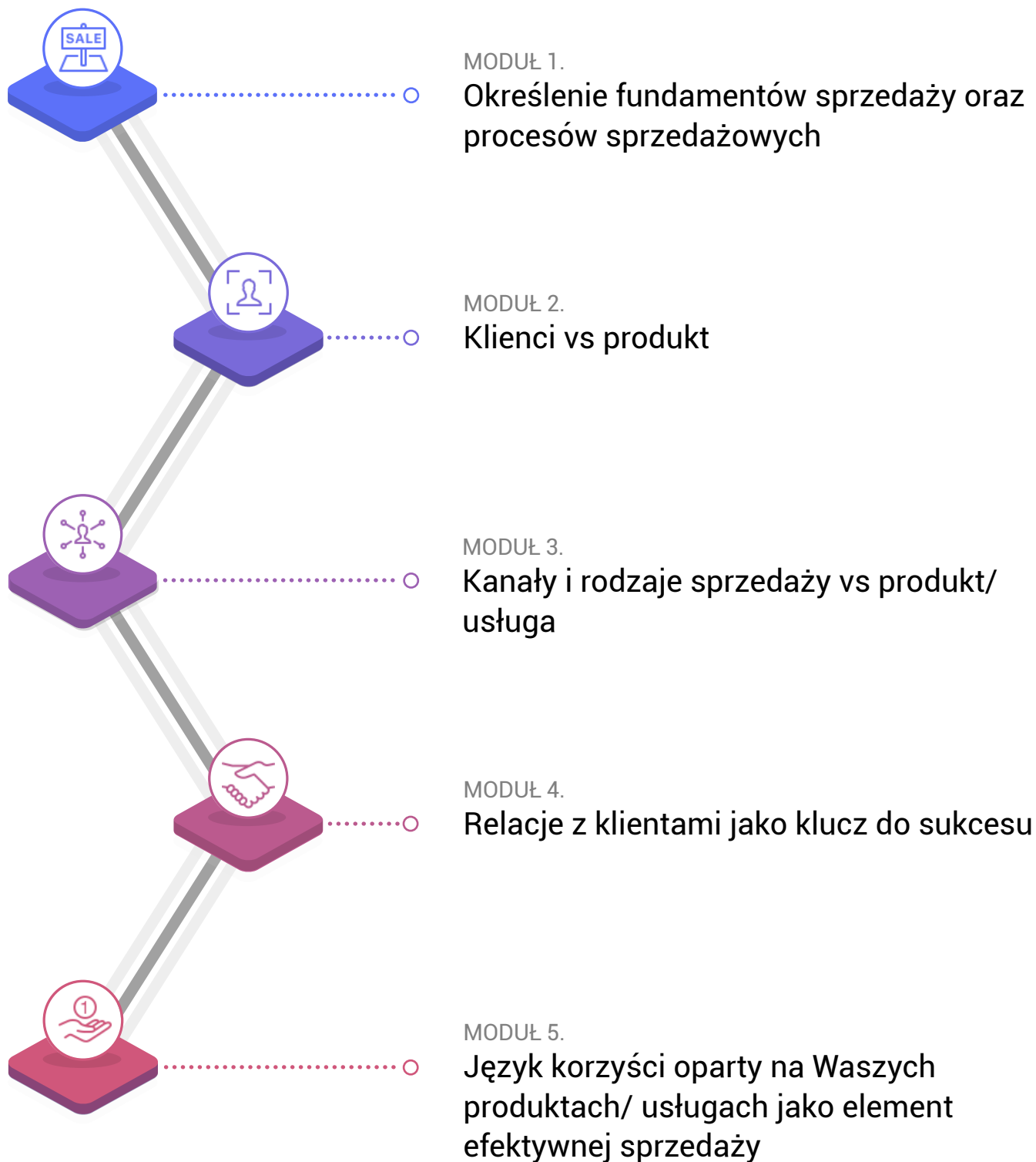
05 **CYKL KOLBA**

Sposób uczenia się, który jest oparty na 4 etapach. Teoria oparta na uczeniu się poprzez doświadczenie. Ważnym elementem jest dopasowanie do osobistego stylu każdego z nas. Wszystkie elementy naszych szkoleń Uczestnicy filtrują przez siebie, dzięki czemu na dłużej są w stanie zapamiętać i wdrożyć po szkoleniu.



5 modułów szkolenia

Na dalszych stronach znajdziesz szczegółowy zakres modułów szkolenia





Moduł 1.

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



Moduł 2. Klienci vs produkt



Rzeczywiste potrzeby, pragnienia, problemy oraz przeszkody Waszych klientów



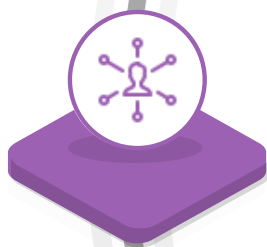
Zbadanie aktualnego rynku i określenie grupy docelowej klientów



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



Moduł 3.

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.



Moduł 4. 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



Moduł 5.

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