

Dla Handlowców

Szczegółowa propozycja programu szkolenia

Cel szkolenia

Słowo „handlowiec” może być różnie rozumiane, więc aby doprecyzować – jest to szkolenie sprzedażowe kierowane typowo do osób, które sprzedają, spotykając się bezpośrednio z klientem, twarzą w twarz, odwiedzając go w jego siedzibie. W odróżnieniu od szkoleń dotyczących sprzedaży przez telefon, czy przez emailę, tutaj będziemy kłaść duży nacisk na umiejętności ważne przy bezpośrednim kontakcie z klientem.

Forma szkolenia / metody używane na szkoleniu

- **Ćwiczenia praktyczne** - Kluczowy element każdego efektywnego szkolenia – uczestnicy szkolenia wykonują we wsparciu trenera szereg ćwiczeń doskonalących nabywane przez nich umiejętności
- **Autorskie gry** - które mają na celu m.in zintegrowanie Uczestników, ale również poznanie kto kim jest i jaki ma naturalny styl komunikacji
- **Mni wykłady** - Pozwalają na przekazanie doświadczenia trenerów w krótki i przystępny sposób, usystematyzowanie wiedzy oraz zobrazowanie podejmowanych w trakcie warsztatów tematów.
- **Karty pracy** - Uczestnicy otrzymują karty pracy, które umożliwiają wykonanie ćwiczeń w przejrzysty sposób. Uczestnikami zatrzymują je, a wypracowane w ten sposób materiały pomagają w pracy po szkoleniu.
- **Cykl kolba** - Sposób uczenia się, który jest oparty na 4 etapach - uczenie się przez doświadczanie. Ważnym elementem jest dopasowanie do osobistego stylu każdego z nas.

Propozycja programu szkolenia

Poniżej znajduje się propowany przez nas zakres szkolenia. Proszę pamiętać, że zostanie on elastycznie **dopasowany do Państwa potrzeb**.

Moduł 1.

Określenie fundamentów sprzedaży oraz procesów sprzedażowych

Do czego służy i co daje produkt / usługa firmy

Szkolenie pozwoli lepiej zrozumieć, jaką wartość i konkretne korzyści oferuje produkt klientom oraz jak komunikować je w rozmowach handlowych.

Poznanie swoich zasobów oraz zasobów firmy

Uczestnicy zidentyfikują kluczowe zasoby i kompetencje, które wspierają skuteczność sprzedaży. Dowiedzą się, jak je wykorzystywać w codziennej pracy.

Określenie fundamentów sprzedaży oraz sprzedawcy

Uczestnicy przeanalizują swoje podejście do sprzedaży i poznają podstawowe czynniki wpływające na skuteczność handlowca.

Wyróżniki na tle konkurencji pomocne w procesie sprzedaży

Uczestnicy nauczą się wskazywać i eksponować te elementy swojej oferty, które realnie odróżniają ją od konkurencji i wpływają na decyzje zakupowe klientów.

Moduł 2.

Klienci vs produkt

Rzeczywiste potrzeby, pragnienia, problemy oraz przeszkody Waszych klientów

Szkolenie pomoże uczestnikom lepiej zrozumieć klientów i odkrywać prawdziwe motywacje zakupowe, co zwiększy skuteczność dopasowania oferty.

Wyróżniki produktu względem konkurencji

Uczestnicy nauczą się jasno definiować unikalne cechy swoich produktów oraz skutecznie komunikować je klientom.

Zbadanie aktualnego rynku

Uczestnicy poznają podstawowe techniki analizy rynku i konkurencji, co pozwoli im trafniej oceniać sytuację sprzedażową.

Zbudowanie obrazu klientów, czyli jak znaleźć tych, którzy potrzebują naszego produktu

Uczestnicy dowiedzą się, jak określić profil idealnego klienta oraz w jaki sposób dotrzeć do właściwej grupy odbiorców.

Klient prawdę Ci powie – dlaczego klienci kupują

Szkolenie pomoże zrozumieć, jakie czynniki emocjonalne i racjonalne wpływają na decyzje zakupowe.

Komunikacja z klientem

jak mówić, aby być zrozumiałym, jak słuchać, aby poznać klienta, jakich słów używać a jakich unikać

Moduł 3.

Sprzedawca vs produkt / usługa

„Nawet najlepszy produkt nie sprzedaje się sam”, czyli określenie sprzedawcy jako kluczowego elementu w procesie sprzedaży

Szkolenie podkreśli rolę sprzedawcy jako kluczowego ogniwa procesu sprzedaży i pokaże, jak budować wartość poprzez osobisty kontakt z klientem.

Zbudowanie pozytywnego obrazu sprzedawcy – fundamenty dobrego handlowca

Uczestnicy nauczą się, jak budować pozytywny wizerunek profesjonalnego i wiarygodnego handlowca.

Wprowadzenie do typów osobowości

Uczestnicy poznają koncepcję typów osobowości, która pomoże im lepiej zrozumieć klientów i dostosować styl komunikacji.

Określenie stylów sprzedaży dla każdego rodzaju klienta

Szkolenie nauczy dopasowywać styl sprzedaży do typu osobowości klienta, co zwiększy efektywność rozmów.

Moduł 4.

Komunikacja werbalna oraz komunikacja niewerbalna

Formy komunikacji bezpośredniej i niewerbalnej: gestykulacja, mimika, ton głosu

Uczestnicy dowiedzą się, jak świadomie wykorzystywać mowę ciała i ton głosu w rozmowach z klientami.

Różne sposoby komunikowania według Typów Osobowości

Uczestnicy poznają, jak różne typy osobowości odbierają przekaz i jak do nich mówić

Techniki zwiększające skuteczność komunikacji

Szkolenie pokaże, jak zwiększyć jasność i precyzję komunikacji z klientem.

Technika parafrazy i klaryfikacji oraz zasada zdartej płyty

Uczestnicy nauczą się stosować techniki aktywnego słuchania, które pomagają budować zaufanie i kontrolować rozmowę.

Moduł 5.

Trudne sytuacje i wymagający klienci

Skuteczna analiza potrzeb klientów oraz umiejętność rozpoznania blefu oraz manipulacji

Uczestnicy nauczą się rozpoznawać intencje i emocje klientów oraz reagować na manipulacyjne techniki w sposób profesjonalny.

Sprawne negocjacje dające korzyści każdej ze stron

Szkolenie nauczy technik negocjacji win-win, które prowadzą do trwałych i korzystnych relacji biznesowych.

Asertywność w biznesie

Uczestnicy rozwiną umiejętność wyrażania własnych potrzeb i granic bez konfliktów, zachowując szacunek wobec rozmówcy.

Poznanie swojej roli w doradztwie klienta

Szkolenie pokaże, jak przyjąć rolę eksperta i partnera dla klienta, budując zaufanie i długofalową współpracę.

Korzyści, które osiągniecie dzięki szkoleniu!



Oto realne korzyści, które możecie osiągnąć dzięki uczestnictwu w tym szkoleniu, dopasowanym do Waszych potrzeb.



Rozwijanie umiejętności emocjonalnych

Handlowcy zyskają większą świadomość własnych emocji i nauczą się lepiej rozumieć emocje klientów. Dzięki temu będą skuteczniej radzić sobie w trudnych sytuacjach i utrzymywać pozytywne relacje z klientami.



Budowanie zespołu

Podczas naszego szkolenia wasi pracownicy nauczą się rozpoznawać moment, w którym należy przejść do finalizacji transakcji, oraz jak skutecznie i pewnie zamykać sprzedaż. To pozwoli im na zwiększenie liczby udanych transakcji i osiągnięcie lepszych wyników.



Radzenie sobie z presją i stresem

Wasi handlowcy dowiedzą się, jak radzić sobie z presją wyników i wymaganiami klientów. Dzięki zdobytym umiejętnościom zachowają spokój w trudnych sytuacjach, co wpłynie na ich pewność siebie i jakość pracy.



Personalizacja oferty

Szkolenie nauczy handlowców, jak dopasować ofertę do specyficznych potrzeb i oczekiwań klienta. Dzięki temu będą mogli tworzyć rozwiązania, które nie tylko spełniają wymagania klienta, ale także przewyższają jego oczekiwania, budując przewagę konkurencyjną.



Proaktywne podejście do sprzedaży

Dzięki naszej współpracy zdobędziecie umiejętności skutecznego inicjowania kontaktu z klientami oraz identyfikowania potencjalnych szans sprzedażowych. Proaktywne podejście pozwoli im szybciej reagować na potrzeby rynku i zwiększyć liczbę potencjalnych klientów.