

Efektywna sprzedaż

Szczegółowa propozycja programu szkolenia

Cel szkolenia

Idea szkolenia z efektywnej sprzedaży to stworzenie oraz analiza dotychczasowego procesu sprzedaży. Przeanalizowanie aktualnych trudności oraz wyjście z nowymi rozwiązaniami, które spowodują sprawniejszą oraz klarowną komunikację z klientem.

Forma szkolenia / metody używane na szkoleniu

- **Ćwiczenia praktyczne** - Kluczowy element każdego efektywnego szkolenia – uczestnicy szkolenia wykonują we wsparciem 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

Określenie kluczowych zasobów firmy oraz poszczególnych działów

Uczestnicy dokonają analizy kluczowych zasobów, które wspierają proces sprzedaży. Zrozumienie tych zasobów pomoże w lepszym wykorzystaniu potencjału organizacji.

Scharakteryzowanie wizji oraz misji w ujęciu zarówno firmy, jak i każdego pracownika

Uczestnicy określają, jak ich osobista misja i cele zawodowe wpisują się w misję firmy, co wzmacnia spójność przekazu sprzedażowego.

Poznanie wartości marki, czyli dlaczego warto skorzystać z Waszej firmy

Szkolenie pokaże, jak identyfikować i komunikować wartość marki w oczach klienta. Uczestnicy nauczą się tworzyć przekaz oparty na zaufaniu i wiarygodności.

Wyróżniki na tle konkurencji pomocne w procesie sprzedaży

Uczestnicy poznają sposoby podkreślania unikalnych elementów oferty. Nauczą się, jak wykorzystać te wyróżniki w rozmowie sprzedażowej, aby wzmocnić pozycję firmy.

Moduł 2.

Klienci vs produkt

Rzeczywiste potrzeby, pragnienia, problemy oraz przeszkody Waszych klientów

Szkolenie pomoże uczestnikom lepiej rozpoznawać realne motywacje klientów i dostosowywać ofertę do ich oczekiwań.

Zbadanie aktualnego rynku i określenie grupy docelowej klientów

Uczestnicy nauczą się badać rynek oraz określać, do kogo kierować ofertę, aby działania sprzedażowe były bardziej efektywne.

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

Uczestnicy dowiedzą się, jak segmentować klientów i budować profile odbiorców, by trafniej dopasowywać komunikację.

Klient prawdę Ci powie – dlaczego klienci kupują i co może skłonić ich do wyboru Waszych rozwiązań

Omówione zostaną motywacje klientów oraz czynniki, które wpływają na decyzję zakupową. Uczestnicy poznają sposoby zadawania pytań pogłębiających.

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

Uczestnicy nauczą się wykorzystywać własną osobowość i styl w sprzedaży, stając się ambasadorami swoich produktów.

Zbudowanie pozytywnego obrazu sprzedawcy – fundamenty dobrego handlowca

Uczestnicy poznają elementy postawy i wizerunku skutecznego sprzedawcy. Dowiedzą się, jak budować zaufanie od pierwszej rozmowy.

Wprowadzenie do typów osobowości

Uczestnicy poznają model typów osobowości i jego zastosowanie w sprzedaży, by lepiej rozumieć klientów.

Określenie stylów sprzedaży dla każdego rodzaju klienta

Uczestnicy nauczą się dostosowywać sposób prowadzenia rozmowy sprzedażowej do typu osobowości i stylu klienta.

Komunikacja z klientem – jak mówić, aby być zrozumiałym, jak słuchać, aby poznać klienta, jakich słów używać, a jakich unikać

Szkolenie rozwine umiejętność efektywnego słuchania i komunikacji z klientem, opartej na empatii i jasności przekazu.

Moduł 4.

Relacje z klientami jako klucz do sukcesu

Skuteczna analiza potrzeb klientów

Szkolenie rozwija umiejętność diagnozowania potrzeb klientów i dopasowywania oferty w sposób elastyczny i profesjonalny.

Czy tam gdzie negocjacje, mogą być relacje? Osiągnięcie korzyści zarówno dla sprzedawcy, jak i kupującego

Uczestnicy poznają techniki budowania relacji opartych na wzajemnych korzyściach i zasadzie win-win.

Asertywność w biznesie, umiejętne stawianie granic

Szkolenie nauczy, jak wyrażać swoje stanowisko z szacunkiem i pewnością siebie. Uczestnicy zrozumieją, jak unikać uległości lub agresji.

Poznanie swojej roli w doradztwie klienta – kluczowe kompetencje

Uczestnicy określą, jaką rolę pełnią wobec klienta — doradcy, partnera i eksperta. Dzięki temu ich rozmowy staną się bardziej profesjonalne.

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

Uczestnicy nauczą się przekładać cechy produktu na konkretne korzyści dla klienta. Zrozumieją, jak język wpływa na decyzję zakupową.

Wąskie gardła procesu sprzedaży – czy takie są i jak je zażegnać

Szkolenie pokaże, jak rozpoznawać bariery w sprzedaży i jak skutecznie je eliminować.

Rozwój produktu oraz usługi, podążanie za zmianą u grup odbiorców

Uczestnicy dowiedzą się, jak dostosowywać ofertę do zmieniających się potrzeb klientów i trendów rynkowych.

Dominująca percepcja klienta – jak prezentować swój produkt, aby był atrakcyjny w zależności od typu klienta

Uczestnicy poznają sposoby dopasowywania prezentacji produktu do stylu myślenia i odbioru różnych klientów.

Korzyści, które osiągnięcie dzięki szkoleniu!

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



Nowe techniki sprzedażowe

Dzięki szkoleniu z efektywnej sprzedaży pracownicy zyskają umiejętności skutecznego wykorzystania nowoczesnych technik sprzedażowych. Poznają metody nawiązywania relacji z klientem, identyfikowania jego potrzeb oraz zamykania transakcji w sposób profesjonalny i efektywny.



Umiejętność zarządzania obiekcjami klienta

Szkolenie pomoże pracownikom w zrozumieniu, jak skutecznie radzić sobie z obiekcjami klientów w procesie sprzedaży. Poznają techniki reagowania na wątpliwości i zastrzeżenia klientów, co pozwoli im efektywniej przekonywać do zakupu oraz zamykać sprzedaż.



Poznanie psychologii sprzedaży

Uczestnicy szkolenia z efektywnej sprzedaży dowiedzą się, jak kluczowe są aspekty psychologiczne w procesie sprzedaży. Poznają techniki wpływania na decyzje zakupowe klientów, rozumieją ich motywacje oraz nauczą się, jak budować perswazyjne argumenty.



Automatyzacja i digitalizacja sprzedaży

W dobie nowoczesnych technologii, efektywna sprzedaż coraz częściej opiera się na wykorzystaniu narzędzi cyfrowych. Szkolenie pomoże uczestnikom zrozumieć, jak wprowadzać automatyzację w procesach sprzedażowych, co pozwoli na oszczędność czasu i lepszą organizację.



Zarządzanie czasem w sprzedaży

Efektywna sprzedaż wymaga umiejętności zarządzania czasem i priorytetami. Uczestnicy szkolenia nauczą się, jak optymalizować swój czas pracy, aby skupić się na najbardziej obiecujących szansach sprzedażowych.