Akademia Controllingu



Intensywny warsztat sprzedażowy - 2 dni

SZKOLENIE ZAMKNIĘTE

AKREDYTACJA WIELKOPOLSKIEGO KURATORA OŚWIATY
(Decyzja nr 110.2.870.2015)

WWW.AKADEMIACONTROLLINGU.PL

Intensywny warsztat sprzedażowy - 2 dni

KONTAKT
Szkolenia otwarte:
info@akademiacontrollingu.pl
tel. + 48 61 852 33 53
Szkolenia zamknięte:
Marta Elimer
marta.elimer@akademiacontrollingu.pl
tel. + 48 536 111 571

TRENERZY
Artur Rak

Opis szkolenia

Czym jest Intensywny Warsztat Sprzedażowy?

Intensywny Warsztat Sprzedażowy (IWS), to kompletne szkolenie z procesu sprzedaży i skutecznych metod i technik sprzedażowych. Dzięki ich zastosowaniu w praktyce będziesz mógł wyróżnić się w gąszczu innych firm oraz produktów konkurencyjnych.IWS
- opracowany przez doświadczonego trenera sprzedaży w oparciu o ponad 20 letnie doświadczenie sprzedażowe w różnych branżach oraz 8 letnią praktyką trenerską,
- został dostosowany do naturalnego procesu decyzyjnego większości klientów,
- skupia się na 5 kluczowych umiejętnościach *, które powinien posiadać skuteczny sprzedawca,
- gwarantuje dobre wyniki oraz trwałą zmianę nawyków.
*5 kluczowych umiejętności (umiejętność planowania, automotywacji, umiejętność stawiania pytań, słuchania, bycia konsekwentnym).
Warsztaty te prowadzone są przez trenera, który wykorzystuje następujące metody, tj. arkusze robocze, testy, filmy wideo, dyskusje moderowane, ćwiczenia grupowe, odgrywanie scenek, które odpowiadają ogólnym interesom oraz potrzebom sprzedażowym. Warsztaty są również świetną okazją dla trenerów wewnętrznych oraz menedżerów, którzy mogą zweryfikować swoje spojrzenie na dotychczasową pracę.

Adresaci szkolenia

Intensywne Warsztaty Sprzedażowe są zaprojektowane tak, aby nauczyć stosowanie w profesjonalny sposób metod opartych na naturalnym procesie sprzedażowym. Idealnymi kandydatami są:

- Doświadczeni specjaliści sprzedaży, którzy chcą wzmocnić swoje dotychczasowe kompetencje, by być jeszcze bardziej skutecznym.
- Początkujący sprzedawcy, którzy chcą nauczyć się budować długoterminowe relacje oraz by efektywniej sprzedawać.
- Małe zespoły sprzedażowe (2-8 osób)
- Pracownicy działu marketingu, właściciele małych firm, którzy chcą lepiej zarządzać procesem sprzedaży oraz skrócić jego cykl.
- Menedżerowie sprzedaży oraz trenerzy sprzedaży na różnych poziomach zaawansowania.

Dlaczego warto

IWS jest prowadzony przez doświadczonych trenerów sprzedaży, którzy posiadają bogate doświadczenie praktyczne. Materiały oraz program są zaprojektowane według sprawdzonych metod wykorzystywanych w kształceniu osób dorosłych. Ćwiczenia są dopasowane do poziomu doświadczenia uczestników, by każdy mógł od razu po szkoleniu z łatwością zastosować je w swojej praktyce.Przed rozpoczęciem szkolenia, każdy uczestnik będzie mógł wypełnić test badający poziom kompetencji sprzedażowych oraz zapoznać się ze skondensowaną wiedzą z zakresu sprzedaży.
Szkolenie obejmuje 8 modułów gdzie każdy moduł bada i wzmacnia minimum dwie kompetencje, dzięki którym każdy sprzedawca może poprawić relacje ze swoimi klientami.
Po szkoleniu każdy uczestnik otrzyma na swoją skrzynkę pocztową przez 3 miesiące w różnych odstępach czasu materiały i ćwiczenia, dzięki którym będzie mógł utrwalić zdobytą wiedzę oraz umiejętności.

Cele szkolenia

- Poznasz mocne i unikalne wartości twoich produktów
- Nauczysz się prowadzić rozmowę z klientem według ustalonego wcześniej planu
- Osiągniesz sukces w sprzedaży korzystając z konsultacyjnego modelu rozmowy
- Nauczysz się angażować swoich obecnych i potencjalnych klientów
- Będziesz bardziej produktywny i więcej sprzedawał

Program

PIERWSZY DZIEŃ

1. Wprowadzenie
- Proces sprzedaży
- Poznaj etapy procesu sprzedaży
- Motywy kupna
- Z jakich powodów ludzie kupują?
- Psychologiczne bariery
- Jakie mają obawy klienci na poszczególnych etapach rozmowy handlowej?

2. Zaplanuj wygraną
- Prospecting
- Poznaj koncepcję Lejka Sprzedaży
- Kim są moi klienci?
- Kategoryzacja klientów
- Gdzie znajdę swoich klientów?
- Poznaj źródła pozyskiwania klientów

- Wyznaczanie celów
- Jak efektywnie wyznaczać cele?
- CRM – narzędzie usprawniające proces sprzedaży
- Aktywna sprzedaż
- Czym jest?
- Dlaczego warto stosować?
- Jak stosować w praktyce?

3. Sprzedaj siebie

- Jak zbudować zaufanie?
- Jaki ogromne znaczenie ma zaufanie w sprzedaży?
- Co wpływa na zaufanie?
- Mowa ciała też sprzedaje
- Jakich zwrotów unikać w rozmowach z klientem?
- Small talking
- Poznaj techniki otwarcia, by lepiej budować zaufanie
- Poznaj siebie – poznaj innych
- Jak obsługiwać różne typy osobowości?
- Determinacja kluczem do sukcesu
- Jak automotywacja wpływa na końcowy wynik?
- Jak być lepiej zapamiętanym?
- Cechy idealnego sprzedawcy

4. Sprzedaj firmę

- Analiza SWOT
- Poznaj mocne i słabe strony własnej firmy oraz konkurencji
- Jak przekonać innych do współpracy?
- Metody promocji firmy
- Jak zaistnieć w świadomości klienta?

DRUGI DZIEŃ

5. Sprzedaj produkt

- Jak prezentować produkt językiem korzyści?
- Dopasuj swoją prezentację do odkrytych potrzeb
- Wiara we własny produkt
- Nie ma produktów idealnych!

6. Bądź w procesie

- Jak zadawać pytania?
- Pytania otwarte i zamknięte
- Jak zadawać efektywne pytania na początku rozmowy?
- Technika czterech kroków w sprzedaży doradczej
- Jak aktywnie słuchać?
- Odzwierciedlenie
- Parafraza
- Podsumowanie
- Jak zaangażować klienta?
- Storytelling – sztuka opowiadania historii
- Jak odpowiadać na zastrzeżenia?
- Rodzaje zastrzeżeń
- Poznaj skuteczną technikę reakcji na zastrzeżenia

7. Finalizacja

- Poznaj technikę FUD (strach, niepewność, wątpliwość)
- Próbne zamknięcie
- Po czym poznać, że klient jest zainteresowany?
- Podsumowanie oczekiwań
- Technika zamykania

8. Działania posprzedażowe

- Obsługa reklamacji
- Jak przyjmować reklamacje?
- Referencje
- Odświeżanie kontaktów

Sylwetka trenera

Artur Rak

Dyplomowany trener biznesu, swoją karierę zawodową rozpoczął w roku 1993 prowadząc działalność usługową. Przez kolejne lata pracował w działach sprzedaży na różnych szczeblach zarządzania w światowych koncernach z różnych sektorów: spożywczego, przemysłowego, farmaceutycznego. Między innymi dla firm: Frito-Lay, Wedel, Ambra SA., Woseba, Amplico Life, Ferrero, Wrigley, Therpomplast, AstraZeneca, Jelfa, GlaxoSmithKline. Organizator ogólnopolskich Warsztatów Trenerskich oraz Klubu Strategów Marketingu. Członek Północnej Izby Gospodarczej i Toastmasters International. Prezes Fundacji Baltic Leaders.

Prowadzi zajęcia na studiach podyplomowych na Uniwersytecie Szczecińskim, Collegium Balticum oraz Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu. Jako trener współpracuje z wieloma znanymi firmami doradczymi. Posiada umiejętność nawiązywania i rozwijania długoletnich relacji biznesowych na wszystkich szczeblach zarządzania oraz doświadczenie w prowadzeniu rekrutacji do działów handlowych.
Szkolenia to jego pasja, sposób na życie i możliwość ciągłego rozwoju. Oprócz szkoleń, czerpie ogromną satysfakcję prowadząc coaching. Jego dodatkową pasją jest pomaganie innym osobom, dlatego kiedy tylko się da, angażuje się w projekty społeczne. Między innymi prowadzi konsultacje w Północnej Izbie Gospodarczej z zakresu:
- Coaching kariery
- Coaching menedżerski
- Kampania i strategia wizerunkowa w sieci

Specjalizuje się w szkoleniach:
- Obsługa klienta, Zarządzanie czasem, Szkolenia sprzedażowe, Budowanie zespołów
- Planowanie strategii marketingowych
- Kształtowanie wizerunku firmy
- Marketing usług
- Kampanie marketingowe w sieci
- Profesjonalne umiejętności prezentacyjne
- Trening twórczości – Kreatywność źródłem rozwoju

Consulting w dziale HRPrywatnie mąż i ojciec dwójki wspaniałych dzieci. Niepohamowany optymista, badacz ludzkiej motywacji, energiczny inspirator i mówca motywacyjny. Pasjonat Warszawskiej Giełdy Papierów Wartościowych.
Zawód trenera traktuję jako swoje hobby, któremu poświęcam się bezgranicznie. Jestem samodzielny, potrafię pogodzić pracę z nauką, a także z wychowywaniem swoich dzieci. Czytam wiele książek, ciągle podnoszę kwalifikacje, by uczestnicy moich szkoleń dostali największą wartość jaką jest wiedza i umiejętności praktyczne.