Akademia Controllingu

Jak skutecznie przeprowadzić proces sprzedaży - efektywne pozyskiwanie zamówień - 1 dzień

SZKOLENIE ZAMKNIĘTE

AKREDYTACJA WIELKOPOLSKIEGO KURATORA OŚWIATY (Decyzja nr 110.2.870.2015)

WWW.AKADEMIACONTROLLINGU.PL

Jak skutecznie przeprowadzić proces sprzedaży - efektywne pozyskiwanie zamówień - 1 dzień

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

Szkolenie oparte jest na modelu „4 kroków", który uczy sprzedawców jak przeprowadzić proces sprzedaży, by odkrywać i rozwijać potrzeby klienta.

Model jest oparty na technice stosowanej przez doświadczonych sprzedawców, którzy poprzez sekwencyjne zadawanie odpowiednich pytań, łatwiej i skuteczniej dopasowują rozwiązania do potrzeb klienta. Technika ta została opracowana poprzez obserwację i analizę tysięcy rozmów handlowych.
Klient pod wpływem pytań uświadamia sobie swoje potrzeby, a handlowiec przedstawia rozwiązania językiem korzyści. Pozwala to na bardzo dobre dopasowanie rozwiązań do potrzeb klienta oraz buduje zaufanie, co zapewnia maksymalny efekt przekonywania.
Jednym z podstawowych narzędzi programu jest „Proces Sprzedaży" - jasny schemat procesów decyzyjnych klienta, który podejmuje poważną decyzję i będzie odpowiadał za jej efekty. Narzędzie to pozwala na szybką i jasną identyfikację etapu, na którym znajduje się nasz klient.
Podczas szkolenia uczestnik poznaje wszystkie elementy efektywnej rozmowy handlowej i ćwiczy je w scenkach symulacyjnych, dostosowanych do rozwiązań jego firmy.

Dlaczego warto

- „4 kroki” to szczegółowo zaprojektowany proces przekazywania umiejętności uczestnikom szkolenia
- szkolenie ma charakter warsztatowy – dominują ćwiczenia, polegające na planowaniu i odgrywaniu symulowanych sytuacji kontaktu uczestników z ich własnymi

klientami w celu przećwiczenia kolejnych etapów techniki „4 kroków„
- ćwiczenia są przeplatane krótkimi, interaktywnymi sesjami teoretycznymi.

Cele szkolenia

Celem szkolenia jest przekazanie uczestnikom praktycznych umiejętności i wiedzy z zakresu:

Zdobyta wiedza z zakresu:
- mocnych i słabych stron swojego stylu sprzedaży
- metod analizy oferty własnej w porównaniu z ofertą konkurencji,działań posprzedażowych
- znaczenia języka korzyści i wykorzystywania tej wiedzy w pracy

Nabyte umiejętności:
- określania kluczowych zachowań i umiejętności stosowanych przez najbardziej efektywnych sprzedawców
- rozpoznawania podstawowych typów osobowości, by trafniej dopasować swój przekaz w rozmowie z klientem
- planowania działań prospectingowych pozwalających na budowanie baz potencjalnych klientów
- analizowania i wpływanie na potrzeby klientazadawania efektywnych pytań
- stosowania w praktyce umiejętności rozwijających potrzeby klienta i wykorzystywanie ich do budowania długotrwałych relacji z klientem,zastosowania techniki redukowania potencjalnych zastrzeżeń klienta

Program

Jak skutecznie przeprowadzić proces sprzedaży – efektywne pozyskiwanie zamówień

Program:
1. Postawa sprzedawcy
- Entuzjazm i zaangażowanie
- Różnice osobowości
2. Proces sprzedaży
- Wprowadzenie do procesu
- Bariery emocjonalne na poszczególnych etapach
3. Planowanie
- Zarządzanie terytorium sprzedaży
- Targeting – organizowanie kontaktów zgodnie z reguła Pareto
- Wskaźniki efektywności w pracy handlowca – sposób na motywację wewnętrzną
- Zarządzanie czasem za pomocą systemu kwadrantów
- Wyznaczanie celów sprzedażowych – Technika SMART
- Najczęstsze błędy popełniane przez handlowców podczas umawiania się na wizytę
4. Otwarcie wizyty
- Techniki otwarć
- Pierwsze wrażenie – przyciągnięcie uwagi
- Prezentacja wstępna u nowych klientów
5. Odkrywanie potrzeb – model „4 kroków„
- Katalog potrzeb – główne motywy kupna
- Pytania dyskwalifikujące
- Schemat zadawania pytań
- Określanie aspiracji i bolączek klienta

- Scenki sprzedażowe z wykorzystaniem poznanych technik
6. Prezentacja oferty
- Analiza SWOT konkurencji
- Katalog rozwiązań problemów i aspiracji klienta
- Język korzyści – czyli jak stworzyć pomost pomiędzy potrzebą a ofertą
- Scenki sprzedażowe
- Zastrzeżenia jawne i ukryte
- Technika APACT w reakcji na zastrzeżenia
- Scenki sprzedażowe
7. Zamknięcie sprzedaży
- Techniki zamykania
- Uzyskanie zobowiązań do dalszej współpracy
8. Działania posprzedażowe
- Podsumowanie rozmów handlowych
- Planowanie dalszych działań

Sylwetka trenera

Artur Rak

Absolwent Uniwersytetu Szczecińskiego i Podyplomowych Studiów Trenerskich Teichert & Partners przy Wyższej Szkole Biznesu w Gorzowie Wlkp.
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, Woseba, Amplico Life, Ferrero, Wrigley, Therpomplast, AstraZeneca, Jelfa, GlaxoSmithKline.
Jest autorem wielu programów szkoleniowych. Ceniony przez uczestników za swoją niebywałą wiedzę praktyczną oraz elastyczne podejście do każdego problemu.
Organizator ogólnopolskich Warsztatów Trenerskich, Klubu Strategów Marketingu, Klubu Społeczności Ludzi Sprzedaży Salespeople, Członek Północnej Izby Gospodarczej i Toastmasters International.
Prowadził zajęcia na studiach podyplomowych na Uniwersytecie Szczecińskim, Collegium Balticum.
Jako trener współpracuje z wieloma firmami szkoleniowymi.
Prowadzi szkolenia od 2008 roku między innymi z zakresu zarządzania i współpracy w zespołach, komunikacji interpersonalnej oraz sprzedaży i marketingu.
Prywatnie 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.