

## ***Jak podnieść swoje umiejętności sprzedażowe?***

Szkolenie przeznaczone jest dla sprzedawców, przedstawicieli handlowych, dla wszystkich pracowników chcących zwiększyć poziom swoich umiejętności sprzedażowych.

### **Zagadnienia programowe:**

#### **1. Nasz stosunek do sprzedaży i kupowania:**

- przekonania – koncentracja – działania – wyniki
- przekonania ograniczające i rozwijające
- praca nad koncentracją
- znaczenie potrzeb w decyzjach zakupowych

#### **2. Motywacja do działania w zawodzie sprzedawcy:**

- wyznaczanie celów drogowskazem kariery
- czynniki wpływające na automotywację
- uzupełnianie zasobów i wzmacnianie swojej pozycji

#### **3. Sztuka rozmowy przez telefon:**

- pomiar efektów
- „co widać” przez telefon
- zasady rozmów telefonicznych z klientem
- schematy rozmów telefonicznych
- jak radzić sobie z zastrzeżeniami

#### **4. Jak prowadzić skuteczne spotkania handlowe?**

- etapy rozmowy handlowej:
  - I. nawiązanie kontaktu i zbudowanie relacji
  - II. zbieranie informacji i uświadamianie potrzeb
  - III. przedstawienie propozycji i prezentacja
  - IV. zamknięcie sprzedaży i finalizacja

#### **5. Jak radzić sobie z „trudnymi” klientami?**

- różnice między klientami – myślenie „do” i „od”
- konieczność czy możliwość
- systemy reprezentacji