

Osiąganie Mistrzostwa w sprzedaży

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

Zagadnienia programowe:

1. Sukces w sprzedaży:

- czym jest dla Ciebie sukces?
- etapy rozwoju handlowca
- czy to jest zawód, który chcesz wykonywać?
- metody wyznaczania celów
- różne rodzaje celów: osobiste, zawodowe,

2. Sprzedaż etyczna czy chwyt manipulacyjny:

- etyka a wywieranie wpływu na klienta
- transakcje skrzyżowane, równoległe i ukryte
- gry manipulacyjne w sprzedaży
- argumentowanie

3. Wywieranie wpływu na klienta:

- zasady i techniki wpływu uniwersalnego
- wpływ ograniczony: spójniki, presupozycje, słowa-klucze, język czasu,

4. Sztuka zadawania pytań:

- co osiągasz zadając pytania?
- rozmowa handlowa oparta na pytaniach