

Jak efektywnie przeprowadzić spotkanie handlowe - dobre praktyki i wskazówki

OFERTA SZKOLENIA OTWARTEGO

Co nas wyróżnia	str. 2
Program szkolenia	str. 3-4
Sposób pracy	str. 5
Materiały szkoleniowe	str. 5
Trener prowadzący	str. 6
Warunki organizacyjne	str. 7

Co nas wyróżnia:

- ✓ **Profesjonalna kadra trenerska** – nasi trenerzy są praktykami z kilkunastoletnim stażem. Są oni gwarancją najwyższej jakości usług.
- ✓ **Elastyczność** – szkolenia zostają dopasowane zgodnie z potrzebami uczestników.
- ✓ **Małe grupy szkoleniowe** – realizujemy warsztaty w **grupach od 3 do 5 osób**, każdy uczestnik otrzymuje tyle uwagi i czasu ile potrzebuje.
- ✓ **Sposób prowadzenia zajęć** – w naszych szkoleniach kładziemy nacisk na praktykę. Każde zagadnienie jest przećwiczone, bazujemy na sytuacjach z pracy uczestników.
- ✓ **Materiały szkoleniowe** – wygodny dostęp do materiałów szkoleniowych za pośrednictwem platformy "Strefa Klienta".
- ✓ **Kontakt po szkoleniu** – uczestnik może porozmawiać z trenerem po skończonym szkoleniu lub skontaktować się w innym terminie.
- ✓ **Dogodna forma płatności** – fakturę za udział w szkoleniu wystawiamy w dniu jego realizacji z terminem płatności 7 dni.
- ✓ **Certyfikowana jakość** – nasza firma pozytywnie przeszła przez proces certyfikacji i zdobyła znak jakości: TGLS Quality Alliance.
- ✓ **Sprawdzona firma** – zaufało nam wiele firm, poniżej wyszczególniamy kilku naszych partnerów. Dostępne są również referencje telefoniczne.



Przygotowanie:


Przed szkoleniem kierujemy do uczestników ankietę zawierającą program zajęć, z prośbą o zaznaczenie tematów i zagadnień, które są najbardziej interesujące oraz przedstawienie swoich oczekiwań względem szkolenia. Dzięki temu trener będzie mógł jeszcze lepiej przygotować zagadnienia, które będą omawiane podczas szkolenia.

Profil uczestnika:

Szkolenie skierowane jest do osób, które chciałyby poszerzyć swoje kompetencje w zakresie aktywnej sprzedaży i prowadzenia rozmów handlowych.

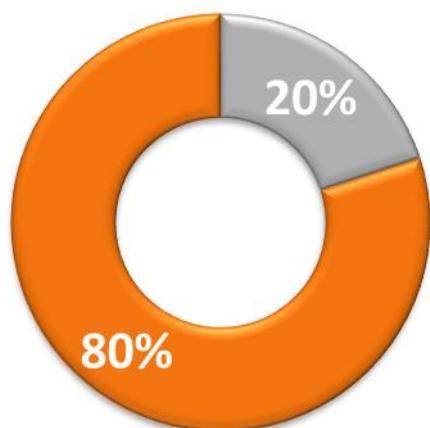
Program szkolenia:

Kluczowe pytania (praca w grupach + dyskusja na forum)	<ul style="list-style-type: none">• W czym jest mocna firma, którą reprezentuję?• Jakie korzyści ze współpracy ze mną i wykorzystania mojego produktu ma Klient? Dlaczego Klienci wybierają nas, a nie konkurencję?• Jak sprawiamy, że Klienci nas doceniają? Co jest naszym zasobem robiącym efekt WOW?
Proces sprzedaży (praca w grupach + case study)	<ul style="list-style-type: none">• Omówienie schematu prowadzenia rozmowy handlowej z uwzględnieniem działań handlowca na poszczególnych etapach procesu:• wejście Klienta do sklepu• zainicjowanie kontaktu i rozmowy z Klientem – efekt pierwszego wrażenia• badanie potrzeb i sytuacji Klienta• prezentacja handlowa – język korzyści• rozbijanie zastrzeżeń Klienta• zamknięcie sprzedaży – parafraza korzyści / technika alternatywy / finalizacja wprost• sprzedaż wiązana• pożegnanie Klienta
Próba zrozumienia sytuacji Klienta (mini-wykład + praca w trójkach w modelu Handlowiec-Klient -Obserwator)	<ul style="list-style-type: none">• Koniec z klasycznym modelem sprzedaży <i>pytaj -ocień-napraw</i> – dlaczego?• Na czym polega aktywne słuchanie i jak „wciągnąć” Klienta do rozmowy, żeby sam sobie sprzedał nasze rozwiązanie – trening uważności• Budowanie zaufania w relacji z Klientem – słuchanie nie jest częścią procesu zadawania pytań, lecz odwrotnie – zadawanie pytań, to element procesu słuchania• Droga w komunikacji z Klientem oparta na współpracy i konstrukcji: słuchaj – zrozum – dołącz• Tworzenie pytań w celu implikowania problemów Klienta i naprowadzania Klienta na wartościowe rozwiązania – jak odkryć co jest priorytetem Klienta?<ul style="list-style-type: none">→ sytuacyjnych,→ pogłębiających,→ problemowych,→ doprecyzowujących.

<p>Prezentacja rozwiązania - produktu (ćwiczenia w grupach + prezentacja na forum).</p>	<p>Sztuka zmiany perspektywy postrzegania sytuacji przez Klienta według 5 kroków argumentacyjnych:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Przeanalizować i przedstawić racjonalne argumenty przemawiające za moją ofertą • Pokazać emocjonalne korzyści dla Klienta • Ocenić i pokazać wpływ zmian w porównaniu z alternatywnymi rozwiązaniami • Zbudować wiarygodność za pomocą przykładów ilustrujących efekty uzyskane w przypadku innych Klientów
<p>Sekwencja PCK: Potrzeba-cecha-korzyść (praca w parach – scenki sytuacyjne)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Ce-Zet-Ka – czyli sekwencja Cecha – Zaleta – Korzyść. Co to jest korzyść dla Klienta? • Jak posługiwać się językiem korzyści podczas efektywnej prezentacji handlowej. Jak oddziaływać na wyzwalacz klienta, czyli jego główną potrzebę? • Jak docierać do zastrzeżeń i obaw Klientów i je rozwiązać?
<p>Hamulce wewnętrzne handlowca</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Jak pracować nad motywacją wewnętrzną (wyniki badań Jeffreya Gitomera dotyczące efektywności handlowców) – prezentacja + praca metodą muzealną. • Co dziś w XXI wieku buduje lojalność Klientów – prezentacja wyników badań z 2011 roku
<p>Zamykanie sprzedaży – kluczowa faza sprzedaży (ćwiczenia w parach) Jak cementować sprzedaż, by być postrzeganym jako zaufany doradca - techniki nieinwazyjnego zamykania sprzedaży</p>	<ul style="list-style-type: none"> • parafraza korzyściowa, • bilans zysków i strat, • alternatywne zamknięcie, • zamknięcie wprost, • „Ja się jeszcze zastanowię” – co robić po takim komunikacie Klienta?
<p>PODSUMOWANIE</p>	
	<ul style="list-style-type: none"> • dyskusja podsumowująca, • wręczenie uczestnikom certyfiatów ukończenia szkolenia, • fotoprotokół - prezentacja zawierająca zdjęcia flipchartów wykorzystanych podczas zajęć. Zawierają one kluczowe pomysły, wypracowane metody działania, oraz podsumowania zadań praktycznych realizowanych podczas zajęć. • po oficjalnym zakończeniu szkolenia trener jest do dyspozycji uczestników w razie pytań i udziela indywidualnych informacji zwrotnych, • zapraszamy uczestników do skorzystania z opcji e-konsultacji bądź kontaktu telefonicznego z trenerem prowadzącym szkolenie w przypadku pojawienia się sytuacji trudnych lub kwestii do dalszego przedyskutowania.

Uwaga! Treść merytoryczna może ulec zmianie w trakcie trwania szkolenia w związku z potrzebami Uczestników i przebiegiem zajęć.

Sposób pracy podczas szkolenia:



20% część teoretyczna

wykłady interaktywne poparte doświadczeniem trenera i uczestników

80% część warsztatowa

zagadnienia teoretyczne poparte przez ćwiczenia indywidualne i grupowe, wnioski z ćwiczeń zapisywanie na tablicy flipchart, dyskusje, sesja pytań i odpowiedzi, **praca na przykładach z praktyki** zawodowej uczestników,

Warsztaty nastawione są na praktyczne rozwiązywanie kluczowych i bieżących zagadnień. Po realizacji każdego z zadań pomagamy uczestnikom w przenoszeniu zdobytej wiedzy i doświadczenia na grunt codziennej pracy.

Materiały szkoleniowe:



Każdy z uczestników szkolenia wyposażony zostanie w segregator zawierający komplet materiałów szkoleniowych (liczących od 20 do 40 stron), będący uzupełnieniem treści omawianych podczas zajęć, długopis oraz wszelkie pomoce towarzyszące (arkusze robocze, arkusze pomocnicze, zadania). Dodatkowo osoby biorące udział w szkoleniu dostają materiały poszkoleniowe – **prezentację zawierającą zdjęcia flipchartów** wykorzystanych podczas zajęć. Zawierają one kluczowe pomysły, wypracowane metody działania oraz podsumowania zadań praktycznych realizowanych podczas zajęć.

Trener prowadzący:

Tomasz Kolasiński – trener, doradca biznesowy, coach

Specjalista w zakresie zarządzania zespołami handlowymi. Posiada 15-letnie doświadczenie handlowe. Pracował w Media Saturn Holding na stanowisku kierownika handlowego oraz kupca. Wdrażał w sieci Media Saturn Holding oraz Ambrze S.A. standardy obsługi klienta. Prowadzi szkolenia metodą action learning WIAL. W firmie EL-PUK jako dyrektor operacyjny zarządzał 20 osobowym działem handlowym. Zdolny menedżer posiadający umiejętności w zakresie zarządzania personelem, prowadzący szkolenia dla handlowców, sprzedawców, telemarketerów oraz uczestniczący w planowaniu rozwoju zawodowego kadry kierowniczej i coachingach indywidualnych menedżerów. Wdrażał w mBanku oraz BNP Paribas Cardif ARD standardy telefonicznej obsługi klientów i szkolił kadrę kierowniczą oraz doradców klienta w zakresie efektywnej sprzedaży usług.

Jest ekspertem w szkoleniu / doradztwie z zakresu:

- Sprzedaży aktywnej
- Negocjacji handlowych
- Coachingu handlowców
- Zarządzania zespołem handlowym
- Wystąpień publicznych
- Przywództwa sytuacyjnego

Jest absolwentem studiów podyplomowych Uniwersytetu Łódzkiego - Podyplomowe Studium Socjologii Stosowanej w Zarządzaniu Zasobami Ludzkimi. Ukończył studia doktoranckie na Uniwersytecie Łódzkim - wydział Zarządzania i jest w trakcie otwierania przewodu doktorskiego.

Warunki organizacyjne:

Czas trwania szkolenia:	2 dni szkoleniowe (2 x 8 x 45 minut + przerwy)
Harmonogram:	09.00-11:00 zajęcia 11:00-11:15 przerwa kawowa 11:15 -13:00 zajęcia 13:00-13:30 lunch 13:30-15:00 zajęcia 15:00-15:15 przerwa kawowa 15:15 -16.00 zajęcia
Liczebność grupy:	od 3 do 5 osób
Termin:	24-25.06.2019 r.
Miejsce:	siedziba firmy OPEN Konsultacje & Szkolenia w Poznaniu przy ul. Serbskiej 6a/1
Cena:	1450 PLN + 23% VAT / 1 osoba
Wartość obejmuje:	<ul style="list-style-type: none">• przeprowadzenie zajęć przez trenera z kilkunastoletnim doświadczeniem w zawodzie,• prowadzenie szkolenia w formie warsztatowej,• materiały szkoleniowe będące uzupełnieniem treści prezentowanych w trakcie warsztatu,• fotoprotokół - wszystkim uczestnikom przesyłamy prezentację zawierającą zdjęcia flipchartów wykorzystanych podczas szkolenia, dzięki czemu uczestnicy mogą odtworzyć treści omawiane na zajęciach,• dostęp do platformy „Strefa Klienta”, gdzie może pobrać materiały, prezentacje, filmy i zdjęcia przygotowane podczas zajęć,• po zakończeniu warsztatu trener jest do dyspozycji w razie pojawienia się dodatkowych pytań ze strony uczestników,• możliwość skorzystania z e-konsultacji bądź kontaktu telefonicznego z trenerem prowadzącym szkolenie w przypadku pojawienia się sytuacji trudnych lub kwestii do dalszego przedyskutowania,• każdemu uczestnikowi wręczamy imienny certyfikat ukończenia szkolenia,• podczas szkolenia zapewniony jest catering (lunch i przerwy kawowe).



Zapraszam do kontaktu:

Julita Gotkowicz

tel. kom. 881 036 989, tel. 61 66 22 400

julita.gotkowicz@open-szkolenia.pl