

E-Mail

WWW.EDUCATION-FIRST.PL

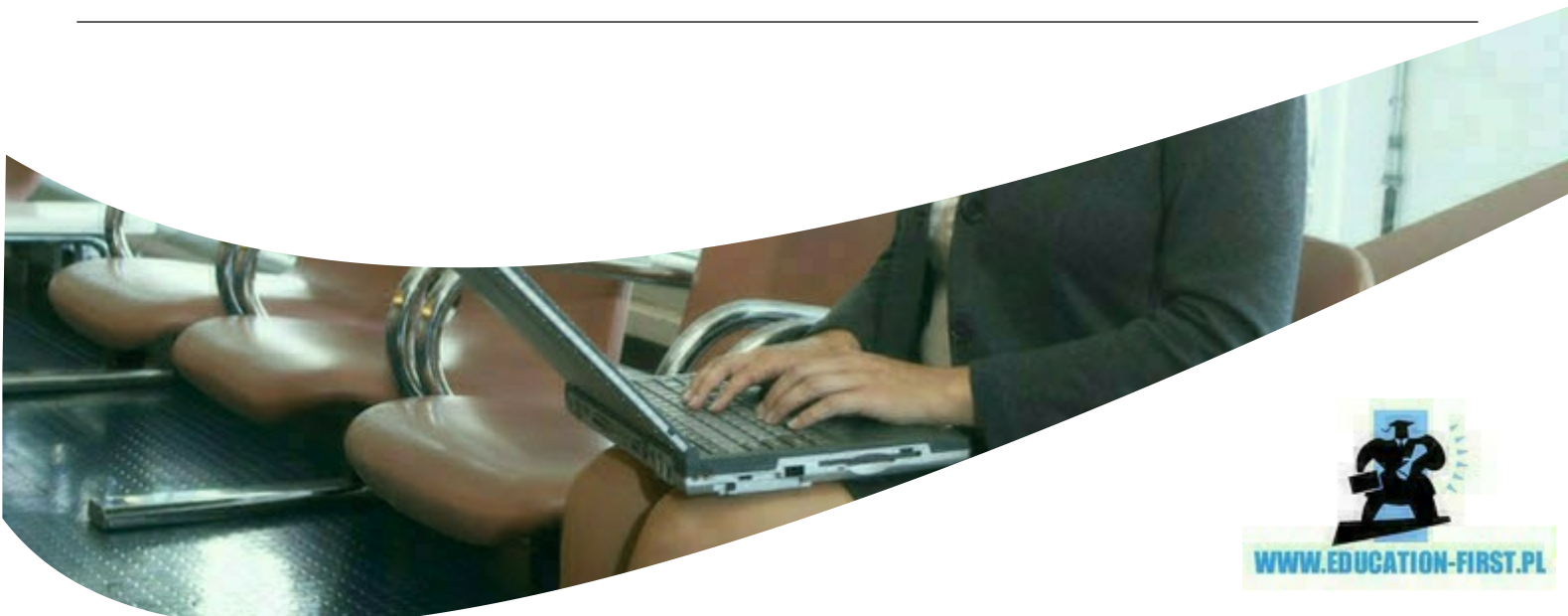


Tel. 22 644 18 35;
Tel. kom. 662 07 16 46
Fax. 22 855 07 41

ONLINE

- 350 zł + VAT/os
- 325 zł + VAT/os = 2 osoby
- 315 zł + VAT/os = 3 osoby

Pozyskiwanie klientów i kluczowe techniki zdalnej sprzedaży



WWW.EDUCATION-FIRST.PL

Kluczowe i decydujące techniki zdalnej sprzedaży → Skuteczna kontraktacja

[* ćwiczenia z użycia technik sprzedaży.]

Wysokojakościowe
ofertowanie

Techniki sprzedaży
w pandemii

Interaktywny Sprzedawca



Coach: Krzysztof Podstawka -
Wydział Zarządzania UW

Wydział Zarządzania w Katedrze Marketingu
Uniwersytetu Warszawskiego. Ponad 3500 szkoleń
przeprowadzonych. Arbitr **NATIONAL SALES AWARD
2021**. Specjalizacja : Coaching , Marketing sprzedaży,
Techniki Pozyskiwania klientów i zwiększania wydajności
handlowej

1. Interaktywny Sprzedawca - Krok po kroku w ofertowaniu i sprzedaży:

- Pakiety i poczta elektroniczna
- Telefon
- Komunikatory: rozmowy pojedyncze a grupowe prezentacje
- Czy i kiedy niezbędne jest spotkanie twarzą w twarz ?

2. Co robi różnicę?:

- Customer care
- Komunikowanie a wywieranie wpływu
- Zasady dopasowania

Termin: 12.10.2021

Szkolenie online:

Czas: 9.15-17.45

Prelegent: Krzysztof
Podstawka UW

Nowe twarde
umiejętności:

→ Jak zwiększyć
sprzedaż w dobie pandemii

→ **Interaktywny
Sprzedawca**

3. Jak zaintrygować ofertą: copywriting oferty i teasery:

- Przewagi naszej oferty a korzyści dla klienta
- Budowanie pasm argumentacyjnych
- Cechy i konstrukcja dobrego teasera
→ Ćwiczenie

4. Praktyka direct-emails z dużym responsem:

- Angażująca treść a załączniki i linki
→ Ćwiczenie

5. Co można skutecznie osiągnąć przez telefon – Efektywne Wykorzystanie Telemarketingu:

- Skuteczne łączenie z docelowym rozmówcą
- Teasowanie tele-rozmówcy
- Sondowanie klienta i jego preferencji
- Co dalej przez telefon
- Umawianie kolejnych spotkań

→ Ćwiczenie.

6. Jak Słuchać i sondować klienta ?

- Zasady tzw. aktywnego słuchania klienta: reakcje, parafrazy, itp.
- Pytania zamknięte i otwarte: **Jak stosować ?**
- Kolejność wątków w sondażu klienta
- Notowanie w trakcie sondażu i reasumpcja
- SPIK: specjalna technika na trudnych klientów
- **Ćwiczenie.** Sondaż w parach z zamianą ról

7. Techniki Sprzedaży - Dopasowane pasma argumentacyjne w skutecznym przekonywaniu

- Asertywne reakcje na nadmierne oczekiwania klientów
- Budowa efektywnych pasm argumentacyjnych
- Operowanie korzyściami i cechami oferty
- Techniki prezentacyjne
- Sprawdzanie efektu argumentacji
- **Ćwiczenie. Przygotowanie dopasowanych pasm argumentacyjnych**

8. Techniki Sprzedaży- Metody pozwalające identyfikować i usuwać obiekcje klientów

- Rodzaje obiekcji i zastrzeżeń klienta
- Reagowanie na obiekcje
- Dobór odpowiedniej metody usuwania obiekcji klienta

→ Wysoko jakościowe pasma argumentacyjne

Zaproponowane przez trenera reguły i zasady od lat są uważane za podstawowe zasady gwarantujące sukces w zakresie sprzedaży oddziaływania na nowych i dotychczasowych klientów.

Dla kogo?

- pionierzy handlowe i marketingowe
- specjaliści ds sprzedaży
- właściciele
- pionierzy ds rozwoju

Udział :

- **350 zł + VAT - 1 os**
- **325 zł + VAT/ os - 2 os**
- **315 zł + VAT/os - 3 os**

- **Ćwiczenie. Najczęściej spotykane obiekcje i sposoby usuwania**

9. Techniki Sprzedaży - Wysokojakościowe Techniki negocjacji z klientem i zarządzania ustępstwami

- Zasady komentowania i negocjowania cen
- Najczęstsze błędy w praktyce negocjacji
- Praktyczne reguły negocjacji handlowych z klientem

10. Techniki Sprzedaży - Metody przekonywania (kontraktacji) klienta

- Wychwytywanie gotowości klienta
- Wybór odpowiedniej metody przekonywania klienta

11. Follow-up...

17.45
