

Nowoczesne techniki sprzedaży

Prowadzący: Joanna Matuszewicz-Pawłowska z Personel System Joanna Rajang

Cele szkolenia

- **Nabycie umiejętności stosowania nowoczesnych technik sprzedaży**
- **Poznanie i przetrenowanie technik pokonywania obiekcji w różnych sytuacjach**
- **Poznanie technik docierania do odbiorcy w zależności od pokolenia, które reprezentuje**
- **nasz klient**

Szkolenie 1-dniowe.

Program:

1. Od sprzedaży 1.0 do 4.0

- Jak zmieniła się sprzedaż na przestrzeni lat i co to dla nas oznacza
- Trójkąt satysfakcji klienta, czyli o czym należy bezwzględnie pamiętać podczas kontaktu z klientem
- O ważności budowania relacji z klientem
- Czego klienci nie lubią i co im dać by chcieli z nami współpracować

2. Jak pozyskiwać klientów, czyli nasza baza pęka w szwach

- Jak zagajać klientów uwzględniając nowoczesne techniki sprzedaży 4.0
- Nowoczesne metody docierania do klientów decyzyjnych

3. O budowaniu relacji z klientami jako metodzie na długotrwałą współpracę biznesową i wzrost gotowości Klientów do zakupu naszych nowych produktów

- a. Jak dopasować sposób działania do Klienta
- Persona, czyli klient idealny
- Jak dotrzeć do idealnego klienta
- Budowanie persony adekwatnej do profilu firmy
- b. Różne pokolenia na rynku sprzedażowym i jak sprostać ich różnym potrzebom

4. Techniki pokonywania obiekcji Klienta na etapie docierania do osoby decyzyjnej

- Pokonywanie obiekcji „nie bo nie”
- Pokonywanie obiekcji „proszę podać ofertę mailem”
- Pokonywanie „jak będę zainteresowany to się odezwę”



- Technika na „panią sekretarkę”
- Technika na klienta, który nie ma czasu
- Technika na klienta, który ciągle odwleka zakup
- Doprecyzowanie, czyli rozmowa z klientem o konkretach

5. Autorski model wzmacniania skuteczności sprzedażowej przy wykorzystaniu mechanizmów psychologicznych zachowań Klienta – Technika ZPR.

Stosowane przez nas metody szkoleniowe mają na celu kształtowanie zarówno zachowań uczestników, jak i ich postaw i wartości. Każde szkolenie jest swoistą przygodą edukacyjną, która umożliwi każdemu z uczestników doświadczenie różnorodnych sytuacji i określenie strategii radzenia sobie w każdej z nich, jak również przećwiczenie nabytych umiejętności.

Prowadzący:

Joanna Matuszewicz- Pawłowska

Współpracuje z biznesem od ponad 12-u lat.

Trener z wieloletnim doświadczeniem we wdrażaniu strategii budowania marki, w bezpośredniej obsłudze klienta oraz obsłudze klienta kanałami B2B, D2D. Prowadziła szereg szkoleń z profesjonalnej obsługi klienta (w tym trudnego klienta).

Na swoim koncie ma kilkanaście projektów wdrażania standardów marki.

Jej podstawowy atut to doświadczenie, które nabyła na swojej ścieżce zawodowej awansując na co raz wyższe stanowiska. W każdy powierzony jej projekt wkłada ogrom pasji i zaangażowania. Autorka kilkudziesięciu programów szkoleniowych.



TERMIN: 27 lutego 2020 r.

CZAS TRWANIA SZKOLENIA: 8:30-15:30 (8 h szkoleniowych)

LOKALIZACJA: ul. Bydgoskich Przemysłowców 6 , 85-862 Bydgoszcz

Idea Przestrzeń Biznesu, parter, Sala LOCK

CENA: 590 netto* (dla członków BKP – **490 zł netto**)

HARMONOGRAM	
8:30 – 10:00	Zajęcia
10:00 – 10:15	Przerwa kawowa
10:15 – 11:45	Zajęcia
11:45 – 12:00	Przerwa kawowa
12:00 – 13:30	Zajęcia
13:30 – 14:00	Lunch
14:00 – 15:30	Zajęcia

*Cena zawiera uczestnictwo w szkoleniu dla jednej osoby, materiały szkoleniowe, zaświadczenie o ukończeniu szkolenia, przerwy kawowe oraz lunch

