

SZKOLENIE ON-LINE

Efektywna kontrola komunikacji z klientem

Grupa docelowa:

Szkolenie dedykowane jest dla wszystkich, którzy pragną zwiększać efektywność zespołu sprzedażowego wykorzystując nowoczesne techniki kontroli całego procesu sprzedaży

Cele szkolenia:

Podczas szkolenia uczestnicy nauczą się w jaki sposób kontrolować komunikację z klientem, tak aby doprowadzić do pomyślnej sprzedaży.

Program:

1. Dlaczego relacje nie sprzedają

-5 typów sprzedawców

2. Model challenger czyli sprzedaż oparta na rozwiązaniach.

2.1 nauczanie w celu pokazania nowego punktu widzenia:

- Unikalne mocne strony
- Kwestionowanie założeń klienta
- Skłoń klienta do działania
- Dostosowanie skali do klienta.

2.2 etapy rozmowy sprzedażowej

- Rozgrzewka
- Zmiana perspektywy
- Racjonalne podtopienie
- Oddziaływanie na emocje
- Nowy sposób
- Twoje rozwiązanie

3. Dostosowywanie komunikatu do rozmówcy

4. Przejęcie kontroli nad sprzedażą

- 4.1 narzędzia przejmowania kontroli
- 4.2 asertywność

Korzyści:

- Nauczenie nowoczesnych technik sprzedaży opartej na kontroli całego procesu w celu budowania wizerunku eksperta.
- Nauczenie modelu CHALLENGER
- Zrozumienie jaka jest różnica pomiędzy sprzedawcą a „podawaczem towaru”

Czas trwania szkolenia:

2 dni / 8 godzin (2 sesje szkoleniowe on-line po 4 godziny)

Data	Godzina
03.03.2021 r.	16:00 – 20:00
04.03.2021 r.	16:00 – 20:00

Maksymalna liczba osób w grupie:

10 osób

Cena szkolenia: 450,00 zł brutto / za uczestnika

Profil trenera:

Maciej - certyfikowany trener biznesu oraz strategicznego zarządzania innowacją w organizacji. Wykładowca na Uniwersytecie Mikołaja Kopernika w Toruniu. Prowadził warsztaty w ramach projektu Akademia Kreatywności dla Fundacji Młodzieżowej Przedsiębiorczości „Leviatan”, Redaktor artykułów na temat psychologii w biznesie. Współpracował z Fundacją Edukacyjną ODiTK przy prowadzeniu zajęć w ramach projektu „A Ja Chcę Być.” Zanim rozpoczął pracę jako trener zdobywał doświadczenie w kierowaniu zespołem handlowym oraz pozyskiwaniu klientów zagranicznych. Specjalizuje się w zagadnieniach związanych z kreatywnym rozwiązywaniem problemów, zarządzaniem innowacją oraz budowaniem zespołów twórczych. Współautor książki „Bez pardonowy Innowator.”

Prowadził warsztaty z Efektywnego Przywództwa Inspirującego dla dyrektorów departamentów Starostwa Powiatowego w Słupsku, Zarządzanie Innowacją w JST dla Forum Sekretarzy Województwa Pomorskiego, Zarządzanie Innowacją dla Pomorskiego Forum Pomocy Społecznej. Zarządzanie Innowacją oraz Turkusowa Organizacja dla Friends Academy Innovative Share”, Warsztaty z zarządzania innowacją w ramach „Dni Coaching” dla ICF (International Coach Federation) współpracował z Inkubatorem przedsiębiorczości Uniwersytetu Warszawskiego, Scrum Meeting Warsaw, Międzynarodowe Targi Gier Komputerowych oraz Nowych Technologii,

Ekspert w zakresie innowacji w programie realizowanym przez Ministerstwo Inwestycji i Rozwoju "Innovation Coach."