

VÂNZĂTOR DE 5 STELE



DESCRIERE

Acest program este structurat în **10 pași** care constituie treptele pe care le veți urca pe scara succesului în vânzări: vă veți crește rata de vânzări încheiate cu succes, vă veți scurta ciclurile de vânzare, vă veți îmbunătăți rata de retenție a clienților, veți obține mai multe referințe de clienți potențiali, veți crește valoarea vânzărilor realizate la conturile de clienți existente și la cele noi.

Abordarea pe care vi-o propunem este deosebit de **eficace** pentru că **leagă pașii vânzării de stadiile psihologice prin care trec toți cumpărătorii** înainte de a lua decizia de cumpărare.

Programul este deosebit de **interactiv**: fiecare aspect teoretic adus în discuție va fi exersat practic prin exerciții și simulări. Programul este îmbogățit de experiența în vânzări a trainerului și de **sesiunile de video-training** care ilustrează aspectele esențiale ale procesului de vânzare.

Programul se încheie cu o **sesiune de video-feedback** care vă permite să vă realizați **planuri eficiente de dezvoltare și acțiune**.

CONȚINUT

Introducere: Așteptările participanților și obiectivele programului; imagine globală

Influență și persuasiune: 6 principii ale comunicării convingătoare, Nevoile psihologice ale clienților, video-training despre persuasiune și discuție orientată spre acțiune

Pas 1. Atitudinea: inițiativă, încredere, răbdare și persistență, ieșirea din zona de confort; tehnici pentru dobândirea și consolidarea atitudinii pozitive

Pas 2. Planificare și pregătire: clasificarea conturilor de clienți și alegerea strategiilor potrivite, stabilirea obiectivelor pentru diferitele etape ale procesului de vânzare, planificarea activităților, elaborarea scenariilor (agenda, abordare, seturi de beneficii, planuri de avarie) pentru diferite situații de vânzare, exercițiu de planificare

Pas 3. Prospectare și contactul „rece”: surse de prospekți, studierea prospekților, contactul telefonic

Pas 4. Construirea încrederii: sincronizare, despre caracter și competență

Pas 5. Identificarea problemelor, nevoilor, dorințelor: ascultare activă și folosirea întrebărilor potrivite

Pas 6. Prezentarea produsului și a avantajului competitiv ca o soluție la problemele identificate: motivații de cumpărare, de la caracteristici la beneficii

Pas 7. Rezolvarea obiecțiilor: tipuri și tehnici

Pas 8. Încheierea vânzării: semnale de cumpărare, tehnici, clienții dificili, 10 lucruri pe care le poți spune când cumpărătorul îți spune NU

Pas 9. Implementarea acțiunii/soluției

Pas 10. Acțiuni post-vânzare: Follow-up, Account management și Re-vânzarea

Simularea unei întâlniri de vânzare, video-feedback și Plan de dezvoltare și acțiune

DATE DERULARE

Durata: 3 zile

Serii: 27-29 Martie și 3-5 Iulie 2009

DATE LIMITĂ DE ÎNSCRIERE

16 Martie și 22 Iunie 2009

LOCUL

București, Centrul de Conferințe UZINEXPORT, Bd. Iancu de Hunedoara 6-8 (vis-a-vis de clădirea Guvernului din Piața Victoriei)

STRUCTURA ZILEI DE TRAINING

9.30 – 11.00 – Sesiune training

11.00 – 11.15 – Pauza de cafea

11.15 – 12.45 – Sesiune training

12.45 – 13.15 – Dejun

13.15 – 14.45 – Sesiune training

14.45 – 15.00 – Pauza de cafea

15.00 – 16.30 – Sesiune training

INVESTIȚIE

1260 RON + TVA (19%) / participant

Include: suport de curs, handout-uri, video training, caiete de lucru, **certificat/diplomă de participare**, pauzele de cafea, mesele de prânz

DISCOUNTURI

- 3% pentru înscrierea a 2 participanți

- 5% pentru înscrierea a mai mult de 3 participanți

- 7% pentru cei care au participat în anul curent la un alt program de training din cadrul Academiei

Discount-urile sunt cumulative!

ÎNSCRIERE

1. Descărcați Formularul de înscriere corespunzător acestui program de la www.gemba.ro/cursuri_deschise.html

2. Completați Formularul de înscriere și trimiteți-l prin e-mail la doru.curteanu@gemba.ro

INFORMAȚII

021 337 13 77

0722 260 158