

## EFEKTYWNA SPRZEDAŻ



Szkolenie

# AS SPRZEDAŻY

– czyli jak być skutecznym  
w sprzedaży?

### Adresaci szkolenia:

- osoby zajmujące się sprzedażą stacjonarną, D2D, B2B, B2C,
- osoby odpowiedzialne za budowanie długotrwałych relacji z klientami,
- osoby uczestniczący w procesach negocjacyjnych.

*„Najpierw ludzie kupują ludzi a potem ich produkty, usługi”*

## I. Dlaczego właśnie ten projekt szkoleniowy?

Sukces w sprzedaży może być budowany na posiadanym talencie – wrodzonych predyspozycjach. Znacznie częściej jest jednak osiągany dzięki wykorzystaniu umiejętności dostępnych każdemu. By diament stał się brylantem, w jednym przypadku trzeba jedynie szlifu, a w innym konieczny jest stały, spory wysiłek. Niezależnie od tego, każdy brylant to efekt pracy.

Czy masz czasem uczucie, że możesz osiągnąć więcej niż do tej pory? Że możesz lepiej wykorzystać swoje talenty? Że nie wszystko układa się tak, jakbyś tego chciał/a? W trakcie szkolenia dowiesz się jak, zmieniając swoje zachowania, pracując nad swoją autoprezentacją być bardziej efektywnym i wydajnym w swojej codziennej pracy i w życiu osobistym, jak stawać się handlowcem doskonałym. Zbudujesz w sobie postawę pewności siebie i entuzjazmu.

## II. Cel i korzyści z udziału w warsztatach.

Uświadomienie osobom uczestniczącym w procesie sprzedaży, że ważniejsze jest „jak?” a nie „co?” robić. Nabranie pewności w relacjach z klientem, kontrahentem. Poznanie najistotniejszych czynników decydujących o sukcesie handlowca. Nabycie umiejętności autoprezentacji i budowania pozytywnego wizerunku własnej osoby jak i firmy, którą reprezentujemy.

### Korzyści z warsztatów:

- Będziesz potrafił skuteczniej pozyskiwać klientów,
- Będziesz potrafił znaleźć najlepsze rozwiązanie dla klienta,
- Będziesz wiedział jak utrzymywać dobry kontakt z klientem,
- Będziesz efektywniejszy, skuteczniejszy poprzez lepszą samo-motywację i samo-kontrolę,
- Będziesz potrafił budować długotrwałe relacje z klientami,
- Będziesz wiedział co poprawić, nad czym popracować,
- Będziesz lepiej komunikował i negocjował,

To także poznanie przez uczestników technik i metod efektywnej komunikacji w relacjach i kontaktach międzyludzkich. Udział w warsztatach pozwoli na weryfikację mocnych i słabych stron własnych umiejętności i wyeliminowanie najczęściej popełnianych błędów pojawiających się w komunikacji werbalnej i niewerbalnej.

### Metoda prowadzenia warsztatów:

Podczas warsztatów będą wykorzystane ćwiczenia indywidualne, grupowe, testy i autodiagnozy, studia przypadków, zadania „ad hoc”. Zostanie także wykorzystana **gra strategiczna**. Największy nacisk położony zostanie na zwiększenie pewności siebie, umiejętności komunikowania się, kreatywności w procesie sprzedaży, sztuki perswazji, przekonywania i negocjacji.

Z kolei wykorzystanie gier symulacyjnych w trakcie szkoleń przynosi wiele korzyści. Na pewno gry decyzyjne podnoszą atrakcyjność zajęć. Z kolei liczne badania potwierdziły skuteczność metod symulacyjnych przy zapamiętywaniu zdobytej wiedzy w długim okresie czasu. Symulacyjne gry weryfikują wiedzę przez rozumienie zjawisk, a nie przez znajomość definicji. Potwierdzono także, iż strategiczne gry symulacyjne rozwijają praktyczną umiejętność podejmowania racjonalnych decyzji, uatrakcyjnijają zajęcia i ułatwiają zapamiętywanie wiedzy i nabywanie pewnych nawyków. Zdecydowanie scalają grupę i zwiększają poczucie i świadomość wspólnego celu.

Dlatego też polecamy gry strategiczne ze względu na:

- zwiększenie atrakcyjności zajęć i warsztatów,
- kształtowanie właściwych postaw u uczestników,
- umożliwiają zdobyć doświadczenia, są symulatorami rzeczywistości,
- dają materiał do omówienia zachodzących zjawisk,
- pozwalają zastosować zdobytą na szkoleniu wiedzę,
- bez konsekwencji ze strony świata rzeczywistego pozwalają poeksperymentować, zastosować różne strategie.

#### **Adresaci warsztatów:**

**Osoby zajmujące się sprzedażą stacjonarną, D2D, B2B, B2C, odpowiedzialne za budowanie długotrwałych relacji z klientami, uczestniczący w procesach negocjacyjnych, wszyscy którzy mają coś do zaoferowania, do czegoś przekonują, zachęcają i namawiają.**

### **III. Program szkolenia**

#### **1. Budowanie postawy skutecznego handlowca-sprzedawcy**

*Spojrzysz na siebie pod kątem kluczowych cech skutecznego handlowca-sprzedawcy. Będziesz w stanie ocenić swój poziom określonych kompetencji sprzedażowych, jak również poznasz narzędzia związane z rozwojem cech efektywnego sprzedawcy.*

- Jak być proaktywnym - inteligencja emocjonalna w sprzedaży.
- Zanim zadzwonisz do klienta przygotuj się
- Najistotniejsze podczas pierwszej rozmowy „SZOK” – Sugeruj, Zainteresuj, Otwórz klienta, Kontroluj - a nie sprzedawaj!
- Budowanie zaufania i kluczowe elementy w otwarciu rozmowy handlowej (komunikat otwarty i skuteczna mowa ciała).

#### **2. Techniki wpływu na decyzje klienta**

*Poznasz różne techniki wywierania wpływu na klienta. Nauczysz się także rozpoznawać poszczególne techniki oraz przećwiczysz sposoby odpowiedniego na nie reagowania. Nauczysz się znajdować, to co ważne dla klienta.*

- „Koło sprzedażowe” - etapy w procesie sprzedaży (B.Tracy poleca).

- Na ile i w jakie sytuacji sprawdza się format: „cecha-funkcja-korzyść”
- Technika „Znajdź-Pokaż-Utrzymaj” wartość dodaną dla klienta.
- Format sprzedaży: AIDA (Awareness -świadomość, Interest-zainteresowanie, Desire - pragnienie, Action-działanie).
- Zadawaj właściwe pytania – Metoda SPIN (Sytuacja, Problemu, Implikacja, Niezbędny zysk; *Situation, Problem, Implication, Need Payoff*)
- Technika „odwracania” oraz metoda „3xP” w sprzedaży (wg D.Sandlera)

### 3. Efektywne prezentowanie oferty handlowej

*W praktyczny sposób będziesz umiał zaprezentować swoją ofertę handlową klientom Głównym celem tego modułu będzie przygotowanie takiej prezentacji oferty handlowej, która maksymalizuje efekt sprzedażowy poprzez dostosowanie do potrzeb klienta.*

- Metody sondowania potrzeb klienta XXI wieku.
- Co jest Twoim “koniem trojańskim”? - parafraza, pytanie, emocje, strach, sugestie ...
- Przejmuj klientów i rób to z klasą - jak budować przewagę konkurencyjną,
- Przygotuj ofertę nie do odrzucenia - „Mafia Ofer”.

### 4. Powody, dla których klienci, odmawiają, rezygnują, nie kupują

*Czy masz czasem uczucie, że możesz osiągnąć więcej niż do tej pory? Że możesz lepiej wykorzystać swoje talenty? Że nie wszystko układa się tak, jakbyś tego chciał/a? Co robić gdy klient mówi „nie”? Jak reagować? Jak nie powielać błędów i nie postępować jak większość handlowców? W tym bloku znajdziesz odpowiedzi na te pytania.*

- Umiejętność rozwiania wątpliwości.
- Jak bronić swojej ceny?
- Format sprzedaży: mapa ustępstw.
- Zaczynij sprzedawać coś więcej niż swoje produkty/usługi.
- Ciemna strona 80% sprzedawców.

### 5. Między kooperacją a konfliktem interesów, czyli pomost negocjacyjny

*Negocjacje to psychologiczna gra. Każdy ruch podczas partii gry w negocjacje wywołuje określony ruch przeciwnika. Popełniasz błąd i ten błąd zostaje wykorzystany przeciwko Tobie! Podczas negocjacji liczą się nie tyle ustępstwa, co sam sposób ustępowania. Jak ustępować z klasą i budować swoją przewagę?*

- Kiedy negocjujemy, a kiedy dyskutujemy.
- Co pomaga, a co przeszkadza negocjować – z życia wzięte.
- Obniżanie wartości ofert konkurencyjnych i podwyższanie swojej wartości – BATNA negocjacyjna,
- Jak określić swoje minimalne żądania?
- Wady i zalety technik negocjacyjnych.
- „Brudne chwytły” – czego unikać w negocjacjach.
- Jak zbudować przewagę strategiczną - wydobywanie informacji.

## 6. Sposoby utrzymania pozycji rynkowej:

*Wspólnie wypracujemy metody, które pomogą w budowaniu długotrwałych relacji z dotychczasowymi klientami. Zapewne spotkaliście się z powiedzeniem, że „dziś łatwiej znaleźć nowego klienta, niż utrzymać dotychczasowego”.*

- Obsługa posprzedażowa – o czym pamiętają, a o czym zapominają handlowcy.
- Zły nawyk: „sprzedać-zapomnieć”.
- Jak często i w jaki sposób przypominasz się swoim klientom?
- Klienci bardzo strategiczni i ... strategiczni – podział, klasyfikacja, obsługa.
- Niekonwencjonalne sposoby budowania więzi z klientami.

## IV. Trener prowadzący szkolenie



**Marek Pietkiewicz** - jest trenerem z zakresu zarządzania dla średniej i wyższej kadry kierowniczej. Ma wykształcenie ekonomiczne i pedagogiczne. Posiada duże doświadczenie w zarządzaniu licznymi zespołami pracowniczymi – zajmował stanowiska dyrektora ds. handlowych i marketingu w średnich i dużych firmach sektora usługowo-finansowego. Jest członkiem rady nadzorczej spółki akcyjnej oraz doradcą w jednostkach administracji publicznej.

Specjalizuje się w szeroko pojętym audycie personalnym oraz zarządzaniu zasobami ludzkimi ZZZ m.in. zarządzaniu przez cele, zarządzaniu czynnościami i miejscem pracy, delegowaniu zadań, motywowaniu zespołów pracowniczych, assessment center, rekrutacji i selekcji, ocenie pracownika, opisach i wartościowaniu stanowisk pracy. Zajmuje się zagadnieniami dotyczącymi umiejętności budowania autorytetu, komunikacji interpersonalnej, budowania wizerunku (PR), wystąpień publicznych, protokołu dyplomatycznego a także radzenia sobie w trudnych sytuacjach oraz radzeniu sobie ze stresem i wypaleniem zawodowym. Jest specjalistą od technik sprzedaży i negocjacji. Posiadam uprawnienia audytora SZJ wg norm ISO 9001.

## V. Miejsce i terminy realizacji szkolenia

Szkolenie realizowane będzie w salach dydaktycznych Wyższej Szkoły Zarządzania EDUKACJA, ul. Krakowska 56-62; 50-425 Wrocław.

### TERMIN SZKOLENIA:

- **06-07 lipca 2020 r.**
- **03-04 grudnia 2020 r.**

Szkolenie obejmuje **14 godzin** dydaktycznych (1 godzina dydaktyczna = 45 minut) i realizowane jest w godzinach od 9<sup>00</sup> do 15<sup>15</sup>. W trakcie zajęć przewidziana jest pół godzinna przerwa na lunch.

## VI. Wycena inwestycji szkoleniowej

Koszt udziału w kursie wynosi **1090,00 PLN** + 23% VAT (słownie: jeden tysiąc dziewięćdziesiąt złotych + 23 % VAT).

Koszt ten obejmuje:

- udział w 14 godzinnych zajęciach,
- profesjonalne materiały szkoleniowe,
- całodzienny serwis kawowy,
- obiad,
- zaświadczenie o ukończeniu kursu.

## VII. Kontakt w sprawie szkolenia:

W przypadku pytań prosimy o kontakt z nami:

Tadeusz Plewa

**APM**

tel.: +48 531 972 279

e-mail: [szkolenia@apm.wroclaw.pl](mailto:szkolenia@apm.wroclaw.pl)

[www.apm.wroclaw.pl](http://www.apm.wroclaw.pl)

Podmiotem prawnym składającym niniejszą ofertę jest firma: APM Przemysław Plewa, ul. Boczna 6, 55-003 Nadolice Wielkie. Firma jest wpisana do Ewidencji Działalności Gospodarczej, REGON: 932213013, NIP: 897-158-40-48

## VIII. O nas

Firma APM powstała w 2009 roku i jest odpowiedzią na coraz większe zapotrzebowanie rynku na outsourcing usług IT oraz na praktyczną wiedzę związaną z wykorzystywaniem programów komputerowych

w działalności firm, głównie Excela, PowerPointa i MS Project. Od dłuższego czasu realizujemy także szkolenia z zakresu produkcji i optymalizacji procesów produkcji, logistycznych i jakościowych a także zarządzania, HR i handlu.

Specjalizujemy się w budowaniu zindywidualizowanych projektów szkoleniowych dostosowanych do potrzeb Klientów. Nasz szkolenia i warsztaty opieramy na rozpoznanym zapotrzebowaniu firm. Ważnym aspektem jest dobór trenerów, którzy posiadają wieloletnie doświadczenie praktyczne w zarządzaniu określonym obszarem działalności firmy. Oferowane szkolenia i treningi rozwijają praktyczne umiejętności poprzez stosowanie aktywnych metod szkolenia.