



30 maja 2019r, godz. 10.00, siedziba SIPH w Kielcach

Szanowni Państwo,

Z przyjemnością zapraszamy na wyjątkowe szkolenie „**Mistrz sprzedaży**”,
na którym odpowiemy na pytania:

Jak zostać skutecznym handlowcem ?

Jak osiągać satysfakcjonujące wyniki sprzedażowe?

Jak budować relacje, by wykreować status Partnera, a nie jedynie dostawcy?

Jak negocjować swoją cenę?

Jak radzić sobie z obiekcjami klientów ?

Jak skutecznie domknąć sprzedaż ?

Co tak naprawdę kupuje Klient ?

Szkolenie wyposaży uczestników w praktyczne techniki sprzedaży: umiejętności rozpoznawania i rozumienia potrzeb klientów; poszukiwania rozwiązań; rozmowy językiem korzyści; reakcji na zastrzeżenia; budowania długotrwałych relacji. Moduły szkoleniowe zawierają zagadnienia związane z procesem sprzedaży oraz planowaniem działań handlowych. Wybrane elementy negocjacji, pozwolą uczestnikom skuteczniej negocjować warunki transakcji. Seminarium poprowadzą managerowie praktycy, byli prezesi dużych organizacji:



Piotr Skrzypczak- absolwent Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu. Posiada rozległą wiedzę na temat funkcjonowania przedsiębiorstw. Ponad 22 lata doświadczeń w sprzedaży i marketingu w renomowanych firmach krajowych i zagranicznych, w tym 15 lat pracy na stanowisku Dyrektora Handlowego, a następnie Dyrektora Generalnego / Prezesa w produkcyjnych firmach duńskich i niemieckich. Ostatnie 4 lata jako Prezes Zarządu Spółki Akcyjnej.

W ramach realizowanych projektów pełnił m.in. funkcję Dyrektora Handlowego firmy Wkręt-met Klimas, zarządzając strukturą sprzedaży złożoną z 8 dyrektorów regionalnych, 5 segmentowych i ponad 120 handlowców. Przez prawie dwa lata współpracował z firmą Ferax i Wola- marki GATTA i WOLA, budował od podstaw proces sprzedaży firmy w kanale nowoczesnym, optymalizował kanał tradycyjny i sprzedaż eksportową

Plan szkolenia „Mistrz sprzedaży”

10:00-10:15 – Powitanie uczestników

10:15-13:45 – Mistrz sprzedaży – zagadnienia

1. PSYCHOLOGICZNE POLA ZALEŻNOŚCI KLIENTÓW I OBSZARY SKUTECZNEJ ROZMOWY HANDLOWEJ
Zachowanie Klienta nie jest zależne od pojedynczego bodźca - jest wynikiem wielu czynników przyczyniających się do podjęcia lub wstrzymania decyzji. W tej części szkolenia mówimy o tym, w jaki sposób połączyć wszystkie elementy wpływające na decyzję Klienta, aby rezultatem była sprzedaż.
2. JAK PLANOWAĆ PRACĘ, ABY ZAPEWNIĆ SOBIE DOCHÓD BEZ WZGLĘDU NA SEZONOWOŚĆ? W tym module poruszamy temat planowania działań handlowych, będący jednym z ważniejszych elementów w pracy handlowca.

3. JAK MYŚLISZ, TAK DZIAŁASZ – JAKA JEST PRAKTYCZNA DEFINICJA SPRZEDAŻY? Nieszablonowe podejście do definicji sprzedaży jest kluczem do zrozumienia możliwości, jakie oferuje zawód sprzedawcy. W tej części szkolenia uświadamiamy uczestnikom, jak ważną rolę pełnią w strukturze firmy.
4. JAK POSTĘPOWAĆ, BY KREOWAĆ STATUS PARTNERA, A NIE JEDYNNIE DOSTAWCY PRODUKTÓW I USŁUG? JAK OPEROWAĆ JĘZYKIEM KORZYŚCI? W tym module stawiamy na praktyczne przedstawienie modelu sprzedaży B2B poprzez ćwiczenia - scenki handlowe. Uczestnicy przekonają się o tym, jakie zasady decydują o tym, czy zostają partnerami wymagających Klientów, czy jedynie jednorazowymi dostawcami.
5. JAK CIĘ WIDZĄ, TAK CI.. PŁACA, CZYLI JAK KREOWAĆ DOBRE „PIERWSZE WRAŻENIE”? Moduł z ćwiczeniami, ilustracjami, wyjaśniający proces powstawania pierwszego wrażenia. Poruszane zagadnienie ma na celu wyposażenie uczestników w skuteczne narzędzia do kreacji dobrego wrażenia.
6. KIEDY I JAK PROPONOWAĆ OFERTĘ? – TECHNIKI PREZENTACJI Zagadnienia odnoszą się do praktycznej prezentacji oferty, czyli umiejętności przekazania informacji o ofercie w taki sposób, aby stanowiły one silną motywację do rozważania i sfinalizowania zakupu.
7. JAK PRZESTAĆ OBAWIAĆ SIĘ SŁOWA NIE OD KLIENTA? - TECHNIKI REAGOWANIA NA ZASTRZEŻENIA. Po tej części szkolenia uczestnicy będą przygotowani na obiekcje ze strony Klienta oraz poznają różne rodzaje zastrzeżeń. Cechą wspólną sytuacji konfliktowych jest fakt, że towarzyszą im emocje po dwóch stronach, dlatego istotnym aspektem modułu będzie omówienie tego, jak zakończyć spór w sposób dający szansę na współpracę w przyszłości.
8. JAK NEGOCJOWAĆ SWOJĄ CENĘ?- TECHNIKA ŁAGODZENIA REAKCJI NA CENĘ W tej części szkolenia cała uwaga jest skupiona na kwestiach finansowych. Zostaną omówione zagadnienia związane z ceną - od tego, czym jest sama w sobie, po umiejętności jej negocjacji. Wartością tego modułu jest pokazanie socjotechnicznej metody reakcji w sytuacji, kiedy wszystko Klientowi odpowiada i jedynym brakiem pozytywnej decyzji jest to - że jest za drogo.

Wysokiej jakości produkty edukacyjne dają najlepsze rezultaty rozwojowe.

Dla nas jest to jedna z kluczowych wartości, dlatego wypracowaliśmy standard Jakości Szkoleń FiM. szkolenia są opracowane w najbardziej przystępnej formie oraz poparte aktualnymi przykładami rynkowymi.

UWAGA!

Ilość miejsc jest ograniczona i decyduje kolejność zgłoszeń do dn. **29.05.2019r.**

Udział w szkoleniu jest bezpłatny .