

SZKOLENIA ZAMKNIĘTE EFEKTYWNA I SKUTECZNA PREZENTACJA SPRZEDAŻOWA

Kompetencje

Innowacyjność	• • •
Skuteczność	• • • • •
Kreatywność	• • •
Biznes	• • • • •

PROGRAM

Proponowany program to interaktywny warsztat, który:

- Buduje zaangażowanie i motywację uczestników do aktywnego udziału w samym warsztacie, jak również do pro aktywnego stosowania poznanych narzędzi- uczestnicy mówią „CHCĘ”
- W praktyczny sposób przekazuje narzędzia związane z prowadzeniem efektywnej i skutecznej prezentacji sprzedażowej - uczestnicy mówią: „POTRAFIE”
- Przekłada poznane narzędzia na codzienną pracę uczestników, co prowadzi do wzrostu ich efektywności i skuteczności sprzedażowej- uczestnicy mówią: „ROBIĘ”

Szkolenie nastawione jest na maksymalizację praktycznych aspektów, które pozwalają od razu przełożyć to, czego uczą się uczestnicy na sytuację, z którymi spotykają się w pracy.



1. Postawa, zachowania i umiejętności skutecznego sprzedawcy
 - Nastawienie, przekonanie i zdrowa pewność siebie- zarządzanie własnym „stanem” sprzedawcy
 - Metody budowania i utrzymywania ciągłej pro aktywnej postawy i (auto)motywacji
2. Przygotowanie (do) prezentacji sprzedażowej
 - Ustalanie i konsekwentna realizacja celów prezentacji
 - Metody i narzędzia przygotowania i dostosowania prezentacji do odbiorców (dobór metody prezentacji, struktura, konstrukcja, aspekty wizualne i poza wizualne, materiały dodatkowe)
 - Przygotowanie merytoryczne, emocjonalne i fizyczne
3. Zarządzanie grupą odbiorców prezentacji
 - Różnice w zarządzaniu małymi i dużymi grupami odbiorców prezentacji
 - Zarządzanie różnymi typami odbiorców prezentacji sprzedażowej
 - Techniki utrzymywania kontaktu i angażowania odbiorców prezentacji
 - Radzenie sobie z trudnymi sytuacjami podczas prezentacji
 - Zarządzanie treścią, stresem i energią przed i w trakcie prezentacji
4. Prezentacja sprzedażowa: nawiązywanie kontaktu i rozwój relacji z klientem
 - „Raport”- dobra relacja biznesowa z klientem budująca jego zaufanie i chęć współpracy
 - Dostrojona autoprezentacja- świetne (pierwsze) wrażenie i budowanie wiarygodności
 - Typologia klientów i jej wykorzystanie w trakcie prezentacji sprzedażowej
 - Znaczenie i wykorzystywanie zasad skutecznej komunikacji werbalnej, pozawerbalnej i niewerbalnej podczas prezentacji
5. Prezentacja sprzedażowa: efektywne rozpoznawanie (i kreowanie) potrzeb i oczekiwań klienta
 - Nastawienie na klienta w prezentacji sprzedażowej
 - Sztuka zadawania odpowiednich pytań sprzedażowych
 - Sposoby kreowania i intensyfikacji potrzeb klienta
6. Prezentacja sprzedażowa: skuteczne prezentowanie oferty
 - Przygotowanie i zarządzanie dynamiką przekazu podczas prezentacji sprzedażowej
 - Efektywne wykorzystywanie różnorodnych środków przekazu podczas prezentacji
 - Sprawne wykorzystanie (różnych typów) prezentacji jako narzędzia sprzedażowego
 - Efektywne łączenie potrzeb klienta z cechami produktu/usługi oraz wynikającymi z nimi korzyściami
 - Sprawdzone modele prezentacyjne: reguła trzech elementów, potrzeba-cecha-korzyść i inne
7. Prezentacja sprzedażowa: zarządzanie zastrzeżeniami klienta
 - Eliminowanie zastrzeżeń klienta zanim się pojawią
 - Sprawdzone model pro-sprzedażowego odnoszenia się do zastrzeżeń klienta (z praktycznym przełożeniem modelu na zastrzeżenia, z którymi spotykają się uczestnicy)
 - Zarządzanie stresem i asertywność w trakcie prezentacji sprzedażowej

8. Skuteczne „zamykanie sprzedaży”/ prowadzenie klienta do decyzji

- Cztery możliwe rezultaty spotkania z klientem
- Sprawdzone metody „próbnego zamykania” sprzedaży
- 24 techniki zamykania sprzedaży według Briana Tracy-kiedy uch używać i kiedy ich unikać

CELE:

- Rozwijanie kompetencji prezentacyjnych i sprzedażowych zgodnie z modelem: Postawa, Zachowania, Umiejętności
- Podniesienie efektywności (proces) oraz skuteczności (rezultaty) działań sprzedażowych uczestników szkolenia
- Zbudowanie proaktywnej postawy, zaangażowania, kreatywności i motywacji uczestników szkolenia związanych z prowadzeniem działań sprzedażowych oraz dalszym własnym rozwojem jako sprzedawcy
- Przekazanie i przyswojenie przez uczestników wiedzy, narzędzi i rozwiązań związanych z efektywnym prezentowaniem i prowadzącym do zwiększenia poziomu sprzedaży
- Wypracowanie konkretnych, dopasowanych do specyfiki pracy uczestników rozwiązań prezentacyjnych i sprzedażowych, gotowych do natychmiastowego zastosowania
- Przećwiczenie poznawanych narzędzi, tak, aby uczestnicy mogli je swobodnie używać w swojej pracy