

PROGRAM SZKOLENIA

Sell Yourself – nowe techniki sprzedaży (8 dni)

- 1. Obszar samorozwoju:**
 - o Autodiagnoza mocnych i słabych stron uczestników.
 - o Kompetencje niezbędne w obszarze sprzedaży.
 - o Umiejętność wyznaczania celów sprzedażowych.
 - o Techniki automotywacji.
- 2. Radzenie sobie ze stresem w kontaktach z klientem:**
 - o Stres pozytywny i stres negatywny – jak go wykorzystać?
 - o Czynniki stresu i sposoby jego neutralizacji.
 - o Techniki relaksacyjne.
 - o Zarządzanie czasem jako sposób radzenia sobie ze stresem.
- 3. Trening kreatywności:**
 - o Kreatywność w działaniach sprzedażowych.
 - o Psychologia kreatywności zastosowana w sprzedaży
 - o Techniki twórczego myślenia.
 - o Kreatywne rozwiązywanie problemów jako kluczowa kompetencja sprzedawcy.
- 4. Techniki negocjacji:**
 - o Wykorzystanie technik i kompetencji negocjacyjnych w sprzedaży.
 - o Etapy negocjacji.
 - o Reguły negocjacji.
 - o Stosowanie i rozpoznanie mechanizmów manipulacyjnych.
- 5. Komunikacja interpersonalna:**
 - o Budowanie długotrwałych relacji z klientem.
 - o Werbalne i niewerbalne techniki sprzedaży.
 - o Identyfikacja typu osobowości Klienta.
 - o Umiejętność kreowania własnego wizerunku
- 6. Psychologia sprzedaży – dlaczego klienci kupują:**
 - o Motywacja podstawowa.
 - o Badanie potrzeb i oczekiwań klientów.
 - o Umiejętność zadawania odpowiednich pytań.
 - o Stosowanie parafrazy.
 - o Sprzedaż językiem korzyści.
- 7. Przygotowanie do rozmowy sprzedażowej:**
 - o Proces poszukiwania potencjalnych klientów.
 - o Przygotowanie strategii działania.
 - o Wiedza o kliencie.
 - o Nastawienie do klienta.
- 8. Prezentacja oferty:**
 - o Cele i etapy prezentacji.
 - o Techniki wspierające prezentację.
 - o Cena jako element prezentacji oferty.
- 9. Radzenie sobie z zastrzeżeniami klienta:**
 - o Rodzaje zastrzeżeń.
 - o Metody uchylania zastrzeżeń.
- 10. Zamykanie sprzedaży:**
 - o Czy zamknięcie sprzedaży jest konieczne?
 - o Odczytywanie sygnałów zakupu.
 - o Techniki zamknięcia.