



PROFESJONALNY SPRZEDAWCA

**Skuteczne konkurowanie w „Nowej normalności”
- czyli przestań sprzedawać!
Powoduj, aby klient chciał kupić!**

Dla kogo

- / Kadra zarządzająca
- / Pracownicy działu sprzedaży
- / Pracownicy działu zakupów

Czego się nauczysz

- / Jak spowodować żeby klient chciał kupić
- / Jak zwiększyć skuteczność i swój zysk
- / 5 etapowego procesu sprzedaży
- / Systemowego podejścia do procesu sprzedaży
- / Nielinearnej inżynierii sprzedaży

Co zyskasz

- / Satysfakcjonującą marżę
- / Nowych klientów
- / Perfekcyjne przygotowanie do procesu sprzedaży
- / Unikalną wiedzę na temat sprzedaży nielinearnej
- / Skuteczne narzędzia w rozmowie z klientem

PROGRAM 2-DNIOWY

Zapytaj o szczegóły 531-276-299 / kontakt@questcm.pl



— CELE GŁÓWNE WARSZTATÓW

1. Zbudowanie świadomości jakie czynniki decydują o skuteczności konkurowania w dobie „Nowej Normalności” rynkowej.
2. Zbudowanie świadomości, że każda osoba w firmie jest sprzedawcą i wpływa na tworzenie wizerunku firmy jak i budowanie lojalności klientów.
3. Zbudowanie świadomości, że to klient płaci mi pensję, dlatego warto robić wszystko, aby powracał do nas jak i nas polecał.
4. Przekazanie uczestnikom nowoczesnej wiedzy i profesjonalnych narzędzi w obszarach sprzedaży i obsługi klienta, które wyróżniają firmę od konkurencji i pozwalają na uzyskanie siennej przewagi rynkowej - kluczowe kompetencje profesjonalnego sprzedawcy/osoby obsługującej klientów.
5. Poznanie nowoczesnych systemowych narzędzi wykorzystywanych do skutecznej sprzedaży i obsługi klienta w gospodarce wysokokonkurencyjnej – Modelu Sprzedaży IV Generacji™ oraz kluczowych jej elementów: Myślenia i Działania Systemowego (MiDS), Sprzedaży Transformacyjnej, 5-etapowego Procesu Sprzedaży™, Algorytmów Sprzedaży i Obsługi Klienta, Komunikacji Nieantagonizującej™.
6. Osiągnięcie zmiany jakościowej poziomu obsługi klienta poprzez zmianę modelu komunikacji - Algorytmy Sprzedaży i Obsługi Klienta jako narzędzie systemowe do uzyskania wyraźnej przewagi nad konkurencją.

— PROGRAM SZKOLENIA

1. Konieczność zmiany paradygmatu w postrzeganiu jakie kompetencje konieczne są, by stawić czoła dokonującym się zmianom w otoczeniu biznesowym.
2. Zmiany, jakie nastąpiły na globalnym i polskim rynku w ostatnich latach oraz ich wpływ na firmy.
3. Skuteczne sposoby konkurowania w erze globalizacji, chaosu i „Nowej normalności” rynkowej.
4. Czy Twoi pracownicy wiedzą, że to klient płaci im pensję?
5. Czy Twoja firma cierpi na przeciętność? Czym się wyróżnia Twoja firma od konkurencji?
6. Czy Twoja firma ma wyróżniki, lecz je nie komunikuje klientom - aktywne pozycjonowanie firmy na rynku w świadomości klienta przez każdego pracownika firmy.
7. Cztery podstawowe poziomy potrzeb klientów, Sprzedaż Transformacyjna oraz tzw. „końcowa satysfakcja” klienta – jeżeli Twój sprzedawca ich nie stosuje, to Twoja firma może mieć duże problemy z przetrwaniem na rynku.
8. Czy Twoich sprzedawcy wpadają w Pułapkę prezentacyjną?
9. Jeżeli chcesz zarabiać to przestań sprzedawać! Powoduj, aby klient chciał kupić! Lecz czy wiesz jak?
10. Nie wyrzucaj pieniędzy na marketing – jak maksymalizować wartość KAŻDEGO klienta mającego kontakt z firmą.
11. Klient powracający i polecający, czyli nie wyrzucać pieniędzy na marketing, a budować bazę lojalnych klientów.
12. Nowoczesne narzędzie wykorzystywane do skutecznej sprzedaży i obsługi klienta w gospodarce wysokokonkurencyjnej – Model Sprzedaży IV Generacji™ oraz jego kluczowe składowe: Myślenie i Działanie Systemowe (MiDS), Sprzedaż Transformacyjna, 5-etapowy Proces Sprzedaży™, Komunikacja Nieantagonizująca™, Algorytmy Sprzedaży i Obsługi Klienta.
13. Poznanie zasad działania mechanizmu Komunikacji Nieantagonizującej i jej kluczowego elementu - Mechanizmu Akceptacji™ jako systemowego narzędzia do właściwej reakcji na obiekcje i trudne sytuacje (np. niezadowolenie klienta), pozwalających firmie na uzyskanie znaczącego wyróżnika konkurencyjnego.
14. Cztery płaszczyzny przekazu w komunikacji sprzedawcy oraz ich praktyczne stosowanie
a) Merytoryczna b) Relacji c) Intencji d) Autoprezentacji



QUEST

Change Managers Sp. z o.o.

ul. Okopowa 56 lok. 222

01-042 Warszawa

+48 (22) 40-99-333

kontakt@questcm.pl