

## "Skuteczne zamykanie sprzedaży z elementami obrony ceny"

### **Cele szkolenia:**

#### **Zdobycie i utrwalenie wiedzy z zakresu:**

- Tworzenia strategii sprzedaży w firmie lub w swoim portfelu klientów
- Planowania sprzedaży w kontekście realizacji celów
- Podnoszenia kompetencji sprzedażowych własnych i zespołu oraz wspomaganie zespołu w uzyskiwaniu lepszych wyników sprzedażowych poprzez efektywniejsze przeprowadzanie spotkań handlowych /rozmów handlowych/
- Ustalania celów sprzedażowych dla firmy oraz zespołu.
- Zarządzania emocjami z procesie sprzedażowym, zachowań nieświadomych w tym procesie w celu efektywnego odpierania zastrzeżeń cenowych i właściwego zamykania sprzedaży
- Poznania elementów psychologii sprzedaży.

#### **Nabycie i doskonalenie umiejętności z zakresu:**

- Pracy z zespołem nad osiąganiem celów sprzedażowych
- Ustalania celów, wskaźników oraz planów sprzedażowych
- Prowadzeni procesu sprzedaży na rynku z dużym nastawieniem na cenę
- Umiejętności skutecznej obrony ceny
- Sprzedaży nastawionej na wykorzystanie i zbudowanie korzyści dla klienta w oparciu o elementy niezwiązane z ceną
- Obrony ceny w wypadku nacisków ze strony klientów, zastrzeżeń cenowych.
- Efektywnego zamykania sprzedaży /rozmowa handlowa z nastawieniem na rezultat/
- Planowania własnego procesu sprzedaży

### Wyszktałenie požądanych postaw:

- Wiary we własne możliwości, co do stosowania poznanych technik
- Chęci rozwoju własnego w zakresie doskonalenia umiejętności sprzedażowych i zarządzania sprzedażą własną i planowania sprzedaży
- Przekonania, iż jest możliwe utrzymanie i pozyskanie klientów przy dużej konkurencji cenowej

### Metody pracy:

- Mini wykład trenera
- Ćwiczenia zespołowe
- Ćwiczenia indywidualne
- Scenki symulowane
- Prezentacja PP
- Dyskusja facylitowana
- Feedback trenera i grupy

## Harmonogram szkolenia

### I. Wstęp

- Przedstawienie trenera i uczestników
- Przedstawienie tematu i celów szkolenia
- Krótka dyskusja o oczekiwaniach uczestników w kontekście celów szkolenia

### II. Zarządzanie procesem sprzedaży - etapy procesu sprzedaży

- Ustalenie i definiowanie celów
- Priorytety w kontekście celów i zadań
- Sprzedaż, jako proces i co z tego wynika
- Etapy procesu sprzedaży
- Nastawienie na cel - zamknięcie i działania w poszczególnych etapach przygotowujące do realizacji celu

- "Cena, wartość i koszt, inwestycja" - jak do tego podejść na poszczególnych etapach rozmowy handlowej. Rola ceny w procesie sprzedaży

### **III. Przygotowanie do zamknięcia sprzedaży**

- Działania niezbędne do dobrego zamknięcia sprzedaży stosowane od początku rozmowy handlowej /spotkania/
- Sygnały zakupu - co to jest i jak diagnozować /sygnały werbalne i niewerbalne/
- Co robić po diagnozie sygnału zakupu? Kiedy i po co w tym momencie zamykać sprzedaż?
- Techniki zamykania sprzedaży
- Zamykanie sprzedaży z nastawieniem na elementy obrony ceny

### **IV. Przygotowanie do prezentacji ceny, motywacja klienta do zakupu**

- Dlaczego klienci wybierają twój produkt czy usługę?
- Dlaczego wybierają ciebie?
- Psychologiczne aspekty podejmowania decyzji przez klienta i jak to się ma do Twojej oferty
- Relacje i zaufanie w procesie sprzedaży i konsekwencje tego w polityce ceny
- Cena a wartość - w czym jest różnica?

### **V. Prezentacja ceny - skuteczne techniki prezentacji ceny, zastrzeżenia cenowe**

- Techniki prezentacji ceny /kanapka, wspólny mianownik bilans, inwestycja/
- Perswazyjne techniki prezentacji ceny
- Prowokatywne techniki rozmowy o cenie.
- Skuteczne metody odpierania zastrzeżeń cenowych.
- Obrona przed klientem nastawionym na ustępstwa cenowe.

### **VI. Wywieranie wpływu - reguły wywierania wpływu w procesie sprzedaży**

### **VII. Błędy percepcji i pułapki myślowe w podejmowaniu decyzji.**

**Prowadzący:**

**Andrzej Zabawa – menedżer, trener biznesu, coach, szkoleniowiec i konsultant biznesowy** z dużą praktyką w zarządzaniu sprzedażą oraz zespołem sprzedaży, budowaniu pozycji spółki na rynku, tworzeniu i realizacji strategii biznesowych – mocno nastawiony na efekty biznesowe szkoleń i konsultacji. Reprezentuje innowacyjne podejście do zadań, kreatywność w rozwiązywaniu problemów, tworzeniu programów szkoleniowych i prowadzeniu zajęć. Certyfikowany Coach i trener grupowy.

**Koszt:** 1390 netto/osoba

**Czas trwania:** 2 dni

**Miejsce:** Warszawa, Wrocław