

Program szkolenia

Szkolenie sprzedażowe dla handlowców

<https://bloomvise.pl/consulting/training/szkolenie-sprzedazowe-dla-handlowcow>

Poniższy zakres stanowi bazę, którą możemy dopasować do specyfiki Twojej marki, zespołu i modelu pracy z klientem.

Moduł 1. Wprowadzenie do firmy

- 1.1 Kluczowe zasoby firmy - narzędzia, wsparcie techniczne itd.
- 1.2 Wyróżniki marki.
- 1.3 Wizja, misja i wartości firmy.

Moduł 2. Skuteczna komunikacja

- 2.1 Doskonała znajomość oferty.
- 2.2 Język korzyści w branży.
- 2.3 Badanie potrzeb.
- 2.4 Znajomość branży, rynku i konkurencji.

Moduł 3. Kluczowe aspekty sprzedaży

- 3.1 Znajomość najnowszych trendów i rozwiązań.
- 3.2 Style komunikacji a osobowość rozmówcy.
- 3.3 Jak radzić sobie z obiekcjami?
- 3.4 Negocjacje i asertywność w sprzedaży.

Moduł 4. Rozwinięcie relacji z klientem

4.1 Jak poznać prawdziwe motywacje rozmówcy do zakupu?

4.2 Sprzedawca - partner, opiekun czy doradca?

4.3 Tworzenie procesów i lejka sprzedażowego.

4.4 Skrypt rozmowy.

Moduł 5. Skuteczne narzędzia sprzedażowe

5.1 Tworzenie ofert i komunikacja związana z propozycją wartości.

5.2 Narzędzia i systemy wspomagające sprzedaż - CRM, LinkedIn Sales Navigator itp.

5.3 Opieka posprzedażowa a wizerunek firmy.

Moduł 6. Dodatkowe tematy

6.1 Obsługa reklamacji i zwrotów.

6.2 Etyka w sprzedaży.

6.3 Zarządzanie czasem i planowanie.

6.4 Motywacja i rozwijanie umiejętności.

Moduł 7. Podsumowanie i sesja Q&A