

COACHING pentru DEZVOLTAREA ABILITĂȚILOR DE VÂNZARE

În cadrul acestui program sunt urmărite elementele de dezvoltare personală a abilităților de vânzări atât ca agent de vânzări, cât și ca manager de vânzări: pregătirea individuală pentru vânzare, mesajele nonverbale pe care le transmite clientul, cum putem crește volumul informațional, procesul de vânzare – inițierea, abordarea clientului, prezentarea produsului / serviciului, persuadarea clientului, obiecțiile și manevrarea lor, încheierea vânzării, finalizarea tranzacției. Programul aduce în prim plan comportamentul pe care îl avem în fața clientului în fiecare etapă a procesului vânzării.

Pe parcursul sesiunii de coaching se derulează un joc de rol (care este, după caz, înregistrat video) în care participantul „vinde” unui client produsul / serviciul propriu. Jocul de rol este analizat și trainerul îi oferă feedback participantului. Vor fi vizionate trei filme profesionale de management („Cum să pierzi clienții”, „Clienți dificili” și „Încheierea vânzării”). La finalul sesiunii participanții își construiesc un plan de acțiune pentru dezvoltarea abilităților de vânzări pe care îl vor pune în aplicare până la sesiunea de follow-up, iar în sesiunea de follow – up vor fi discutate elementele pe care le-au aplicat și obstacolele întâmpinate.

OBIECTIVE

La sfârșitul programului, participanții vor fi capabili să:

- dezvolte climatul de cooperare necesar încheierii tranzacțiilor;
- realizeze prezentarea eficace a caracteristicilor, avantajelor și beneficiilor produselor / serviciilor oferite de organizația pe care o reprezintă;
- rezolve obiecțiile reale ale potențialilor clienți;
- încheie tranzacțiile în varianta cea mai optimă;
- construiască și aplice planul individual de îmbunătățire a performanței în vânzări.
- Conștientizeze nevoia de dezvoltare pornind de la raport individual de evaluare realizat de specialiștii MINARDO în cadrul programului

TEME DE DISCUȚIE

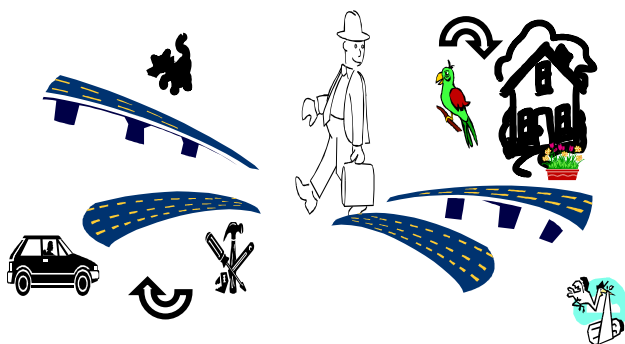
- Pregătirea individuală pentru vânzare
 - Accesarea canalelor senzoriale
 - Echilibrul minte – corp
 - Moduri de comunicare nonverbală
 - Creșterea volumului informațional
 - Factori psihologici în comunicarea cu clienții

- Procesul de vânzare:
 - Inițierea vânzării
 - Abordarea clientului
 - Prezentarea produsului / serviciului
 - Convingerea clientului
 - Obiecțiile și manevrarea lor
- Încheierea vânzării:
 - Semnale de încheiere transmise
 - Tehnici de încheiere

PARTICIPANȚI

- * Manageri de vânzări, Șefi de departament vânzări, șefi de magazin
- * Agenți de vânzări, Lucrători comerciali, Consilieri vânzări

DURATA: 4 ore + 3 ore follow-up



===== MINARDO =====