

# ABC handlowca

## #1 Otwarcie sprzedaży – jak zaciekać, zbudować relację i rozpoznać potrzeby klienta?

Wielu klientom sprzedaż wciąż kojarzy się z „wciskaniem”, dlatego pierwszym zadaniem dobrego handlowca jest przełamanie oporu klienta, zbudowanie wiarygodności i zaciekanie przygotowaną propozycją. Jak to zrobić?

- 5 kroków rozpoczęcia dobrej rozmowy handlowej – jak zaciekać i sprawić, by klient chciał Cię wysłuchać?
- Cold calling – jak polubić i być w tym skutecznym?
- Jak zrobić dobre pierwsze wrażenie?
- Jak budować odpowiedni wizerunek i wiarygodność w rozmowie z klientem?
- Sprzedaż czy reklama – w jaki dobierać słowa budujące zainteresowanie Twoją ofertą?

## #2 Zaciekać się klientem – jak trafić w potrzeby i oczekiwania klienta?

Identyfikowanie potrzeb i oczekiwań klienta wymaga od handlowca wysokich umiejętności komunikacyjnych, a przede wszystkim postawy otwartości i zaciekania rozmówcą. Dowiesz się:

- Jak słuchać, by wychwytać to, co najważniejsze i odpowiednio dopasować rozwiązanie do potrzeb klienta?
- W jaki sposób pytać, by okazać zainteresowanie i nie przekroczyć granicy, za którą klient poczuje się przepytany?
- Skuteczna parafraza – kiedy i w jaki sposób przejść od potrzeb klienta do prezentacji Twojego produktu/usługi?
- Gdy słyszysz „nie potrzebuję” – jak wzbudzić potrzeby klienta i zachęcić go do dalszej rozmowy?

## W pakiecie ze szkoleniem dostajesz m.in.

- ✓ trening indywidualny
- ✓ kontakt z trenerem bez limitu
- ✓ możliwość follow-upów

# ABC handlowca

## #3 Skuteczna prezentacja oferty – jak pokazać wartość Twojego rozwiązania?

- Język korzyści – jaka jest różnica między cechą, zaletą i korzyścią sprzedawanego produktu/usługi?
- Jak przygotować Value Proposition?
- W jaki sposób wyważyć ilość przekazywanych klientowi informacji?
- Jak pozostawić niedosyt i zbudować potrzebę „domknięcia”?
- Spotkanie z klientem face to face:
  - Wizerunek handlowca - jak zrobić spójne i profesjonalne wrażenie?
  - Komunikacja werbalna i niewerbalna – o co zadbać podczas spotkania z klientem?
  - Odczytywanie sygnałów niewerbalnych klientów (zniecierpliwienie, wahanie, gotowość) – jak prawidłowo rozszyfrować mowę ciała i odpowiednio zareagować?
- Pisanie perswazyjnych ofert i wysyłanie oferty – jak zwiększyć prawdopodobieństwo sprzedaży?
- Umawianie się na kolejne etapy – jak dbać o to, aby zapal klienta nie ostygł?

## #4 Negocjacje handlowe – jak prowadzić rozmowę o warunkach kontraktu i reagować na zastrzeżenia klienta?

- Jak przygotować się do negocjowania warunków kontraktu?
- Jakich kluczowych zasad przestrzegać podczas negocjacji z klientem?
- Czym jest BATNA w negocjacjach?
- Jakie techniki negocjacyjne są najbardziej popularne wśród kupców i jak na nie reagować?
- Obiekcje – jak reagować na zastrzeżenia klienta, będące elementem gry negocjacyjnej?
- Kompromis czy win-win – jakie podejście w negocjacjach przyniesie Ci największe korzyści?

# ABC handlowca

## #5 Finalizacja sprzedaży i obsługa posprzedażowa – jak domknąć sprzedaż i zadbać o klienta po podpisaniu umowy?

- W jaki sposób domknąć sprzedaż – przegląd technik:
  - metoda próby
  - bezpłatny zwrot
  - metoda referencji
  - metoda pośpiechu
  - technika małych kroków
  - zamknięcie przygotowujące
  - technika wyczerpanych wątpliwości
  - przyjmowanie za oczywiste
- O co zadbać na etapie podpisywania umowy?

- Obsługa posprzedażowa – jak zwiększyć szansę na długofalową współpracę?

Otrzymasz od nas kompendium wiedzy z zakresu sprzedaży. Zastosujesz w praktyce techniki sprzedaży relacyjnej i weźmiesz udział w symulacji rozmowy z klientem, która zostanie nagrana na video. Twoje wystąpienie będzie dokładnie przeanalizowane przez uczestników i trenera – dostaniesz wskazówki i bezpłatny dostęp do swojego nagrania.

Masz pytania?  
Zapraszam do kontaktu

Adrianna Ostrowska

Koordynator ds. Szkoleń Otwartych

789 220 112

[adrianna.ostrowska@4grow.pl](mailto:adrianna.ostrowska@4grow.pl)



4GROW.pl

