

Techniki sprzedaży i obsługa klienta

Program:

Do uzgodnienia z Klientem

Korzyści biznesowe:

- **Zwiększenie efektywności sprzedaży:** Uczestnicy szkolenia zdobędą umiejętności związane z poszczególnymi etapami sprzedaży oraz strategią określania i zaspokajania potrzeb klientów. Dzięki temu będą w stanie skuteczniej identyfikować i wykorzystać okazje sprzedażowe, co prowadzi do zwiększenia konwersji oraz wyższych wyników finansowych.
- **Poprawa jakości obsługi klienta:** Szkolenie dostarcza wiedzy na temat zasad obsługi klienta i komunikacji, co przekłada się na lepsze relacje z klientami. Pracownicy nauczą się, jak budować zaufanie, radzić sobie z obiekcjami oraz rozwiązywać trudne sytuacje. Poprawa jakości obsługi klienta prowadzi do większej satysfakcji klientów, co w efekcie może zwiększyć lojalność i powtarzalność zakupów.
- **Rozwój umiejętności interpersonalnych i autoprezentacji:** Szkolenie uwzględnia aspekty takie jak autoprezentacja oraz dostosowywanie stylu komunikacji do różnych typów klientów. Uczestnicy nauczą się, jak wywierać pozytywne pierwsze wrażenie oraz jak efektywnie prowadzić rozmowy, co wpływa na budowanie długotrwałych relacji z klientami. Dobre umiejętności interpersonalne są kluczowe w sprzedaży i mogą przyczynić się do lepszego wizerunku firmy na rynku.

Wszystkie te korzyści mają potencjał do przekłada się na długofalowy rozwój firmy, zwiększenie przychodów oraz budowanie silnej marki w oczach klientów.

Czas trwania:

Do uzgodnienia z Klientem