

## Profesjonalny sprzedawca - dla początkujących przedstawicieli handlowych

### Program:

Do uzgodnienia z Klientem

### Korzyści biznesowe:

- **Zwiększenie efektywności sprzedaży:** Uczestnicy szkolenia zdobędą wiedzę na temat standardów sprzedaży, procesów zamykania sprzedaży oraz skutecznych narzędzi komunikacyjnych. Dzięki temu będą mogli lepiej przygotować się do prezentacji produktów i usług, co w efekcie prowadzi do zwiększenia wskaźników sprzedaży oraz efektywności działań handlowych. Umiejętność nawiązywania i utrzymywania kontaktów handlowych oraz posprzedażowej obsługi klienta przyczyni się do budowania długotrwałych relacji z klientami, co jest kluczowe w kontekście lojalności i powtarzalnych zakupów.
- **Budowanie wizerunku marki i zaufania:** Szkolenie pomoże przedstawicielom handlowym w kształtowaniu profesjonalnego wizerunku, co jest niezbędne do budowania zaufania klientów. Uczestnicy nauczą się, jak stosować normy obyczajowe, etyczne i kulturowe w kontaktach z klientami. Zaufanie do handlowca przekłada się na zaufanie do marki, co może prowadzić do wzrostu jej reputacji na rynku oraz większej rozpoznawalności. Klienci, którzy czują się pewnie w relacji z przedstawicielem, są bardziej skłonni do rekomendacji oraz ponownych zakupów.
- **Rozwój umiejętności interpersonalnych i organizacyjnych:** Szkolenie obejmuje zagadnienia związane z psychologią wyglądu, mową ciała oraz organizowaniem pracy własnej. To wyposażenie w umiejętności interpersonalne pozwoli uczestnikom skuteczniej komunikować się z klientami, co jest kluczowe w budowaniu relacji handlowych. Dodatkowo, umiejętność efektywnego pozyskiwania leadów oraz organizowania sieci sprzedaży zwiększy możliwości rozwoju biznesu. Przedstawiciele handlowi, którzy potrafią skutecznie zarządzać swoim czasem i zadaniami,

są w stanie lepiej odpowiadać na potrzeby rynku i osiągać lepsze wyniki sprzedażowe.

Szkolenie to przyczyni się do zwiększenia efektywności sprzedaży, budowania pozytywnego wizerunku marki oraz rozwijania kluczowych umiejętności interpersonalnych i organizacyjnych, co w dłuższej perspektywie przekłada się na sukces całej organizacji.

**Czas trwania:**

Do uzgodnienia z Klientem

