Tajniki doświadczonego handlowca - zwiększanie sprzedaży

Program:

Do uzgodnienia z Klientem

Korzyści biznesowe:

- **Zwiększenie efektywności sprzedaży:** Uczestnicy szkolenia nauczą się skutecznych technik sprzedaży oraz umiejętności zarządzania sprzedażą przez cele. Dzięki wyznaczaniu ambitnych celów i systematycznemu monitorowaniu postępów, handlowcy będą w stanie lepiej organizować swoją pracę, co przyczyni się do zwiększenia efektywności procesów sprzedażowych. Ponadto, wprowadzenie skutecznych nawyków oraz umiejętność radzenia sobie z niepowodzeniami pozwoli handlowcom na lepsze wykorzystanie swojej wiedzy i umiejętności, co w dłuższej perspektywie wpłynie na wzrost wyników sprzedażowych.
- **Lepsze zrozumienie klienta i rynku:** Szkolenie pomoże uczestnikom w trafnym definiowaniu persony klienta oraz w zrozumieniu różnic w obsłudze klienta w różnych podejściach (nowoczesnym i tradycyjnym). Dzięki tym umiejętnościom handlowcy będą w stanie lepiej dostosować swoje strategie sprzedaży do potrzeb i oczekiwań klientów. To z kolei pozwoli na efektywniejsze pozyskiwanie intratnych klientów oraz poszerzanie grup docelowych, co może prowadzić do zwiększenia bazy klientów i wzrostu przychodów.
- **Rozwój umiejętności interpersonalnych i negocjacyjnych:** Szkolenie skoncentruje się również na rozwijaniu umiejętności negocjacyjnych oraz etycznego wywierania wpływu. Dzięki technikom sprzedaży prowokatywnej, narracyjnej oraz umiejętności przeprowadzania profesjonalnych spotkań handlowych, uczestnicy będą mogli lepiej angażować klientów i budować długotrwałe relacje. Umiejętność radzenia sobie z psychomanipulacjami oraz skuteczna windykacja należności to dodatkowe atuty, które mogą przyczynić się do stabilności finansowej firmy i zwiększenia poziomu zaufania klientów.

Szkolenie to nie tylko zwiększy umiejętności handlowców, ale także wpłynie na całokształt procesów sprzedażowych w firmie, co w dłuższej perspektywie przyniesie wymierne korzyści finansowe.

Czas trwania:

Do uzgodnienia z Klientem