

DEZVOLTAREA ABILITĂȚILOR DE VÂNZARE

Obiective:

Conștientizarea, utilizarea și dezvoltarea abilităților de vânzare bazate pe stilul comportamental personal;

Identificarea și adaptarea stilului propriu de vânzare la orientarea comportamentală a clientului ;

Identificarea nevoilor clientului și să exploatarea semnalelor de cumpărare;

Îmbunătățirea deprinderilor de ascultare activă

Structura cursului

Ziua 1

- Importanța Atitudinii în vânzare.
 - Identificarea stilului personal de vânzare – chestionar LIFO®
 - Interpretarea punctajelor obținute – înțelegerea stilului comportamental al vânzătorului
 - Identificarea nevoilor clientului în funcție de orientarea lor
 - Influențare în vânzare în funcție de orientările personale.
- Exerciții

Ziua 2

- Identificarea unor tipuri de clienți și situații dificile de vânzare. Discuție facilitată.
- Role-play de vânzare unor tipuri de clienți specifici.
- Comunicarea și Feedback-ul în cadrul forței de vânzări - Exercițiu de echipă
- Ice-braker, exercițiu de echipă „câștig – câștig”
- Ciclul vânzării și managementul informației în procesul de vânzare
- Dezvoltarea abilităților de vânzare. Plan de dezvoltare

Durata:
2 zile

Grup țintă:
persoane care au nevoie sau doresc îmbunătățirea abilităților de management al timpului

Număr optim de participanți:
10-11 persoane

Cuvinte cheie:
vânzare, stil personal de vânzare, client, abilități de vânzare