

PRZEDSTAWICIEL HANDLOWY

Plan szkolenia

Przedstawiciel handlowy

- czyli jak nie działać "po omacku" i zacząć sprzedawać

W sprzedaży pytaniem, które powraca jak bumerang jest to, czy skutecznym przedstawicielem handlowym trzeba się urodzić, czy może można się nim stać w efekcie ćwiczeń i żmudnej pracy nad samym sobą. Jest wiele sprawdzonych metod, których znajomość pozwala na łatwiejsze nawiązywanie kontaktu z klientem, zdobycie jego zaufania i w końcu sprzedaż produktu. To czy sprzedaż ma się w genach, czy nie, właśnie przestała się liczyć.

PYTANIA, KTÓRE DOCZEKAJĄ SIĘ ODPOWIEDZI

?

- Jak sporządzać plan sprzedaży?
- Jak nawiązywać kontakty z potencjalnymi klientami?
- W jaki sposób nie przygotowywać oferty handlowej?
 - Jak się motywować?
- Co wpływa na wrażenie profesjonalizmu?
- Co to jest język korzyści i dlaczego przedstawiciel handlowy powinien go stosować?
- Jak postępować z różnymi typami klientów?
- Dlaczego techniki wywierania wpływu w procesie sprzedaży są skuteczne?
- Jak sporządzić scenariusz telefonicznej rozmowy sprzedażowej?

KOMU W SZCZEGÓLNOŚCI DEDYKUJEMY SZKOLENIE?

- pracownikom działów sprzedaży w firmach z dowolnych branż,
- osobom, które chcą podjąć pracę na tym stanowisku,
- wszystkim zainteresowanym sprzedażą i rozwinięciem umiejętności sprzedażowych.

CELE SZKOLENIA

!

- przygotowanie do wykonywania zawodu przedstawiciela handlowego
- rozwój umiejętności sprzedażowych, poznanie technik sprzedaży
- nabycie umiejętności prowadzenia rozmów sprzedażowych językiem korzyści i z wykorzystaniem argumentacji pro-sprzedażowej
- rozwój umiejętności dostosowania technik sprzedaży do typu klienta
- rozwój umiejętności negocjacyjnych

SPOSOBY REALIZACJI CELÓW

samokształcenie platforma Moodle,
materiały szkoleniowe (pdf),
pytania kontrolne po każdym module,
testy sprawdzające (online)

KORZYŚCI DLA UCZESTNIKÓW

\$

Wiedza

- W1 - Wiedza na temat roli i zadań przedstawiciela handlowego
- W2 - Wiedza na temat planowania oraz organizowania pracy handlowca
- W3 - Znajomość technik sprzedażowych i języka korzyści
- W4 - Wiedza z zakresu telesprzedaży

KORZYŚCI DLA UCZESTNIKÓW

\$

Umiejętności

- U1 - Umiejętność stosowania technik sprzedaży
- U2 - Umiejętność rozpoznania typów psychologicznych klientów i dostosowywania pod ich kątem strategii sprzedażowych
- U3 - Umiejętność badania potrzeb i oczekiwań klientów
- U4 - Umiejętność posługiwania się językiem korzyści

KORZYŚCI DLA UCZESTNIKÓW

\$

Kompetencje społecznych

- KS1 - Przestrzeganie zasad kultury i etyki

WARUNKI WSTĘPNE DLA UCZESTNIKÓW

Wiedza: nie określono

Umiejętności: podstawowa znajomość obsługi komputera i przeglądarek internetowych

INWESTUJĄC W SZKOLENIE OTRZYMASZ

dostęp do platformy
szkoleniowej
(indywidualne konto)

imienny dyplom i zaświadczenie
o ukończeniu kursu

możliwość zniżki na kolejne
szkolenia

Szczegółowy plan szkolenia

Moduł 1 Przedstawiciel handlowy - opis zawodu

1. Opis zawodu przedstawiciela handlowego 1.1. Najważniejsze zadania przedstawiciela handlowego
- 1.2. Pożądane cechy i umiejętności przedstawiciela handlowego 2. Kompetencje przedstawiciela handlowego
 - 2.1. Opis poszczególnych kompetencji 2.2. Sytuacja przedstawicieli handlowych na rynku pracy

Moduł 2 Skuteczny handlowiec

1. Skuteczny handlowiec 1.1. Wpływ osobowości na wyniki pracy handlowców 1.2. Pewność siebie
 2. Efekt pierwszego wrażenia 2.1. Reguła 4x20 3. Komunikacja niewerbalna
 - 3.1. Mowa ciała 3.2. Mowa ciała w sprzedaży

Moduł 3 Techniki i etapy sprzedaży

1. Etapy sprzedaży 2. Techniki poznawania potrzeb 3. Język korzyści w sprzedaży
 - 3.1. Język korzyści model CZK 4. Reguła wzajemności 5. Techniki finalizowania sprzedaży

Moduł 4 Typy klientów

1. Typologia klientów 1.1. Typologia DISC 1.2. Typologia wg Guta i Hamana
2. Typy „trudnych” klientów 2.1. Jak radzić sobie z „trudnymi” klientami?
3. Typologia klientów ze względu na system reprezentacyjny

Moduł 5 Wpływ, manipulacje i techniki perswazji w sprzedaży i negocjacjach

1. Techniki wywierania wpływu w procesie sprzedaży 1.1. Reguła wzajemności 1.2. Zasada kontrastu
1.3. Reguła zaangażowania 1.4. Reguła lubienia i sympatii
1.5. Odmowa – wycofanie 2. Techniki lingwistyczne 2.1. Presupozycje
3. Techniki negocjacyjne 3.1. Style negocjacji 3.2. Wybrane techniki negocjacji

Moduł 6 Sprzedaż przez telefon

1. Elementy pierwszej rozmowy telefonicznej z potencjalnym klientem

Czas trwania kursu: **30 godzin** (Podana liczba godzin to szacunkowy czas potrzebny na całościowe opanowanie materiału, udzielenie odpowiedzi na pomocnicze pytania kontrolne oraz bezbłędne rozwiązanie testów sprawdzających).

Aby zakupić kurs zapraszamy na stronę www.crp.wroclaw.pl