

AKTYVUS PARDAVIMAS

Pagrindiniai mokymai vadybininkams: Parduosite lengviau, daugiau ir pelningiau



VIETA:

Viešbutis
„Vilnius Grand Resort“



DALYVIŲ SKAIČIUS: iki 12

PROGRAMA SKIRTA:

vadybininkams ir vadovams,
aktyviai parduodantiems prekes
ar paslaugas

MOKYMO METODAI:

pratybos, jų aptarimas, būtiniausia
teorija ir gyvenimiški pavyzdžiai



TRENERIS:

Darius Čibonis

SEMINARO TRUKMĖ:

2 dienos



SEMINARO TURINYS:

- Kas šiandien trukdo parduoti daugiau. Konkrečių priežasčių apžvalga ir aptarimas.
- Svarbiausi pardavimų vadybininko veiklos rodikliai. Kaip nedideli pokyčiai pastangose gali duoti didžiulį pokytį pardavimuose.
- Klientų segmentavimas. Ar tikrai visi klientai vienodai svarbūs arba kodėl pinigai yra ne ten kur jų labiausiai ieškome. Klientų segmentavimo metodikos pristatymas ir apžvalga.
- Susitikimo su klientu "pardavimas" telefonu. Telefoninio pokalbio simuliacija įrašant audio formatu.
- Telefoninio pokalbio struktūra / "skriptas".
- Kaip sudominti per pirmąsias 30 sekundžių. Veiksmingiausių argumentų išgryninimas
- Susitikimo su klientu pravedimas. Susitikimo simuliacija įrašant video.
- Susitikimo su klientu struktūra / "skriptas".
- Video įrašo peržiūra, aptarimas ir grįžtamasis ryšys.
- Susitikimo pradžia. Kaip valdyti susitikimo iniciatyvą nuo pokalbio pradžios. Susitikimo pradžios "skriptas".
- Kuo poreikių išsiaiškinimas skiriasi nuo poreikių formavimo. Poreikio formavimo metodikos pristatymas, pavyzdžiai ir aptarimas.
- Poreikių formavimas probleminių ir aktualizuojančių klausimų pagalba. Praktinė užduotis ir aptarimas.
- Įtaigus pasiūlymo pateikimas. Kaip pateikti pasiūlymą, kuriam būtų sunku atsisipirti. Praktinė užduotis porose

- Kainos pagrindimas ir žodžio “Brangu” psichologija ir motyvai. Efektyviausių kainos pateikimo metodikų apžvalga
- Derybos dėl kainos. Efektyvus nuolaidų temos valdymas derybų metu. 6 technikos, kurios padidins Jūsų sandorių pelningumą. Pristatymas ir taikymo aptarimas
- Auksinių idėjų bankas. Aptarimas, pasidalinimas mokymų įžvalgomis ir veiksmų planų sudarymas.

SEMINARO “AKTYVUS PARDAVIMAS” NAUDA:

- ✓ Nuo užsakymų priėmimo pereisite prie aktyvaus pardavimo
- ✓ Išmoksite atpažinti ir išnaudoti didžiausias pardavimų galimybes
- ✓ Mokėsite užkariauti naujų klientų simpatijas ir išlaikyti esamus
- ✓ Įvaldysite įtaigaus pardavimo pokalbio struktūrą
- ✓ Sustiprinsite įtaigos darymo įgūdžius
- ✓ Mokėsite pardavinėti vertę už pilną kainą
- ✓ Pasisemsite naujų argumentų bei motyvacijos

DALYVIŲ ATsiliepimai:

Patiko mokymai. Ekspertinė kvalifikacija, neperkrauta mokymų medžiaga, reali nauda praktiškai taikant išmokus metodus ir technikas. Manau investicija į mokymus atsipirks su kaupu.



Valdas Daujotas
UAB „Idėjų Sektorius“ direktorius
 (“Aktyvių pardavimų įgūdžiai”)

Vadovams, ar asmenims priimantiems sprendimus: Jei galvojate, ar siųsti į seminarą ar ne, tai negalvokite! Nes tai investicija, atsiperkanti 100%, jei tinkamas žmogus klausos... ir pasakoja. Čia sudėtingi dalykai pateikiami paprastai, aiškiai ir su gausybe pavyzdžių.



Artūras Jokužys
UAB „Mirosta“ direktorius
 (“Aktyvių pardavimų įgūdžiai”)

MOKYMAI JŪSŲ ĮMONĖJE

Mielai pritaikysime mokymų programą Jūsų įmonės specifikai. Susisiekite su mumis aptarti bendradarbiavimo sąlygas skambindami telefonu +370 610 67678 arba rašydami adresu info@cibonis.lt. TRENERIS - Darius Čibonis.