

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:

praktinės užduotys, jų aptarimas,
būtiniausia teorija ir gyvenimiški
pavyzdžiai



TRENERIS:

Darius Čibonis

SEMINARO TRUKMĖ:

2 dienos



MOKYMŲ TURINYS:

- Kas šiandien trukdo parduoti daugiau. Konkrečių priežasčių apžvalga ir aptarimas.
- Aktyvaus pardavimo sėkmės formulė. 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.
- Kaip sudominti per pirmąsias 30 sekundžių. Veiksmingiausių argumentų išgryninimas.
- Pardavimo pokalbio vedimas. Susitikimo su klientu simuliacija įrašant video.
- Pardavimo pokalbio struktūra.
- Video įrašo peržiūra, aptarimas ir grįžtamasis ryšys.
- Pardavimo pokalbio pradžia. Kaip nuo pradžių valdyti iniciatyvą.

- Vertės pardavimas per poreikių formavimą. Poreikių formavimo metodikos pristatymas, pavyzdžiai ir aptarimas.
- Poreikių formavimas probleminių ir aktualizuojančių klausimų pagalba. Praktinė užduotis ir aptarimas.
- Įtaigaus pasiūlymo pateikimas. Kaip pateikti pasiūlymą, kuriam būtų sunku atsispirti. 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.

MOKYMŲ "AKTYVUS PARDAVIMAS" NAUDA:

- ✓ Sužinosite aktyvaus pardavimo sėkmės formulę
- ✓ Lengviau atpažinsite ir išnaudosite didžiausias pardavimų galimybes
- ✓ Mokėsite užkariauti naujų klientų simpatijas ir išlaikyti esamus
- ✓ Įvaldysite įtaigaus pardavimo pokalbio struktūrą

DALYVIŲ ATSLIEPIMAI:

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 klauso... 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.