

## SPECJALISTA DS. SPRZEDAŻY

### IDEA SZKOLENIA:

<b>Dla kogo?</b>	Dla osób, które biorą udział w sprzedaży - działów sprzedaży, aktywnych handlowców, promotorów i przedstawicieli
<b>Cel?</b>	Szkolenie wzmocni znacznie wiarę w atrakcyjność własnej oferty i realne możliwości sukcesu na rynku
<b>Metody?</b>	Szkolenia są realizowane przy pomocy specjalnie zaprojektowanych, uzgodnionych ze szkoleniowcami technik szkoleniowych (prezentacja, wykład, trening, warsztaty praktyczne). Wszystkie zajęcia przeprowadzone będą przy odpowiednio przygotowanych stanowiskach pracy.
<b>Efekty?</b>	Dzięki szkoleniu Uczestnicy jeszcze lepiej opanują umiejętności: <ul style="list-style-type: none"><li>▶ skutecznej sprzedaży</li><li>▶ opanowania sztuki mówienia językiem potrzeb klienta</li><li>▶ wzrost pewności o tożsamości zawodowej</li><li>▶ skutecznego zamykania procesu sprzedaży jednorazowej i w długotrwałej relacji handlowej</li><li>▶ efektywnego reagowania na sytuacje trudne i nieprzewidziane</li></ul>
<b>Wniosek?</b>	Uczestnicy nauczą się kreować sprzedaż dla klienta i skutecznie kierować nią poprzez konsekwentną i świadomą realizację kolejnych etapów

### ZAKRES SZKOLENIA:

#### **I KOMUNIKACJA W BIZNESIE: KONTAKT – NAWIĄZANIE, DOPASOWANIE I PROWADZENIE**

1. Integracja, proces uczenia się – rola błędu i intuicji w uczeniu się
2. Pierwsze wrażenie, stereotypy, komunikaty niewerbalne
3. Dopasowanie i prowadzenie.
4. Systemy reprezentacji
5. Metaprogramy
6. Zbieranie i przetwarzanie informacji
7. Elastyczność i intuicja – spójność w kontakcie
8. Struktura rozmowy handlowej

#### **II MOTYWACJA, ZARZĄDZANIE EMOCJAMI**

1. Mechanizmy i kierunki motywacji
2. Kreowanie własnych rezultatów – praca z celem, odpowiedzialność za realizację
3. System przekonań – wspierające i ograniczające, wyłonienie i zmiana
4. Zarządzanie emocjami – własne nastawienie (automotywacja)

5. Kotwiczenie – budowanie i zmiana stanów emocjonalnych
6. Hierarchie wartości – indywidualna, grupowa, organizacji
7. Proaktywność i pozytywne myślenie
8. Kreatywność i lateralne myślenie

### **III BUDOWANIE RELACJI W ZESPOLE I W PROCESIE SPRZEDAŻY**

1. Czym jest WIN – WIN?
2. Zjawisko synergii
3. Sprzedaż w oparciu o model Batesona – Diltsa
4. Domykanie transakcji
5. Obsługa posprzedażowa.
6. Elementy podnoszące zaufanie i wiarygodność
7. Budowanie marki, reputacji, wizerunku
8. Reklamacja a reklama

### **IV KOMUNIKACJA WIELOPOZIOMOWA**

1. Elastyczność w rozmowach handlowych
2. Ekspresja a spójność
3. Prezentacje publiczne
4. Techniki wywierania wpływu
5. Techniki Toast Masters Club
6. Formy poszukiwania inspiracji.
7. Informacja zwrotna
8. Integralność: granice – wyznaczanie, naruszenie, przekraczanie

### **V NLP W SPRZEDAŻY**

1. Stany zasobne – pomnażanie własnego potencjały
2. Strategie życiowe i ich optymalizacja
3. Tworzenie oferty – praca na submodalnościach
4. Oddziaływanie na poziomie nieświadomym – trans metafora
5. Linia czasu – narzędzie planowania i zarządzania.
6. Tożsamość sprzedawcy
7. Wizja i misja
8. Techniki relaksacyjne i zwiększające kreatywność

### **VI JAKOŚĆ I SKUTECZNOŚĆ ŻYCIA SPRZEDAWCY**

1. Reguła trzech stawów – płynność w pracy

2. Dobre strony rutyny
3. Technika na usługach sprzedawcy.
4. Integracja celów zawodowych i osobistych
5. Samodzielność, aktywność, odwaga i odpowiedzialność – jeśli nie teraz, to kiedy, jeśli nie ja, to kto?
6. Stan przepływu
7. Coaching, ścieżki dalszego rozwoju
8. Najważniejsze zdanie wyniesione ze szkolenia

## **VII DOSKONALENIE HANDLOWCÓW METODA WARSZTATOWA**

1. Scherlock Holmes (intuicja i autoprezentacja)
2. Flirt jako struktura rozmowy handlowej (zbieranie i przetwarzanie informacji)
3. Praca lżejsza od snu (motywacja, praca z celem)
4. Disneyland (kreatywność, zarządzanie)
5. Teatr sprzedaży (świadomość i umiejętność budowy dialogu)
6. RPG – negocjator (wiadomo – negocjacje)
7. Dzwoni banan do małpy (rozmowa telefoniczne, sprzedaż w oparciu o wartości)
8. Bardzo głupia księżniczka (zręczność języka, radzenie sobie z obiekcjami)
9. Planowanie wsteczne (kreowanie rezultatów, zarządzanie w czasie)
10. Antykariera (planowanie ścieżki rozwoju)
11. Klub Ludzi Sukcesu (wystąpienia publiczne, recenzja wspierająca)
12. Antysprzedawca (doświadczenie zbiorcze)

### **CZAS TRWANIA:**

16 dni szkoleniowych - 64 godziny lekcyjne

**KREUJEMY LIDERÓW PRZYSZŁOŚCI !**