

Szanowni Państwo

Regionalna Izba Przemysłowo-Handlowa w Gliwicach zaprasza do udziału w szkoleniu

Tytuł szkolenia:

Proces i techniki sprzedaży bezpośredniej

Data:

16 maja 2017 r.

Godzina:

od godz. 09:00 – 14:00

Miejsce:

Regionalna Izba Przemysłowo-Handlowa w Gliwicach
ul. Zwycięstwa 36, 44-100 Gliwice

Charakterystyka szkolenia:

Korzyści ze szkolenia: w dobie konkurencyjnego rynku, charakteryzującego się stopniem podaży produktów i usług przewyższającym możliwość ich skonsumowania przez odbiorców, niezwykle istotną staje się umiejętność przekonania klientów do wyboru naszej oferty, czyli uzyskania przewagi konkurencyjnej. Na osiągnięcie takiej przewagi coraz mniejszy wpływ mają cechy oferowanych produktów, coraz większy umiejętność ich zaoferowania. Stąd kluczowe dla osiągnięcia sukcesu na rynku stają się kompetencje zespołów sprzedażowych.

Po szkoleniu uczestnicy będą znali schemat prowadzenia skutecznej rozmowy sprzedażowej, sposoby dotarcia do klientów/grup klientów oraz zasady, które decydują o ich lojalności (utrzymanie klientów). Zapoznają się z technikami wspierającymi skuteczną sprzedaż, będą także umieli dobrać wachlarz tych zachowań w odniesieniu do specyfiki i preferencji klientów.

Prowadzący:

Ewa Zaborowska - doradca i trener biznesu, certyfikowany project manager, wykładowca Uniwersytetu Rzeszowskiego i Collegium Civitas w Warszawie. Trener z zakresu m.in. strategii i technik sprzedaży, zarządzania zespołami sprzedażowymi, motywowania oraz zarządzania projektami. Zrealizowała szereg szkoleń i doradztwa dla Provident Polska S.A., Alcatel-Lucent Sp. z o.o., CARREFOUR S.A., IBM Polska, PKO BP oraz Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa.

Cena:

CENA: 250 PLN netto/osobę. Dla firmy zrzeszonych w Izbie 220 netto/osobę + 23%VAT.
CENA ZA SZKOLENIE OBEJMUJE: koszt uczestnictwa, materiały szkoleniowe, catering.

Zgłoszenia:

Uczestnictwo prosimy potwierdzać telefonicznie na numer: 32 231 99 79 lub pocztą elektroniczną na adres: organizator@riph.com.pl do dnia **12 maja 2017 roku**.

Kontakt:

Anna Malcherczyk
tel. 32 238 96 40
e-mail: organizator@riph.com.pl

W związku z ograniczoną ilością miejsc o uczestnictwie w szkoleniu decyduje kolejność zgłoszeń.
Organizator zastrzega sobie prawo do odwołania szkolenia bez podawania przyczyny.

PROGRAM SZKOLENIA:

- Nawiązywanie kontaktu i budowanie zaufania,
- Schemat i elementy rozmowy sprzedażowej,
- Co to jest „dobre wejście” – zasady i korzyści wynikające z jego stosowania,
- Stosowanie technik coachingowych w odkrywaniu potrzeb klienta (3 poziomy identyfikacji potrzeb klienta),
- Prezentacja produktu/usługi zgodnie z zasadą: cecha-zaleta-korzyść,
- Techniki radzenia sobie z obiekcjami klienta (posługiwanie się językiem korzyści),
- Techniki skutecznej finalizacji sprzedaży (identyfikacja sygnałów zakupu w oparciu o 4 główne cechy zachowania klienta),
- Elementy komunikacji (werbalnej i niewerbalnej) wykorzystywanej w rozmowie sprzedażowej,
- Zarządzanie relacjami, jako element przewagi konkurencyjnej.