



Szkolenie online **SKUTECZNA SPRZEDAŻ**

dla zespołu Forum Nieruchomości Śląsk Wioletta Baranek



Czas trwania szkolenia:
3 godziny

Trener prowadzący:
Iza Krejca-Pawski

CELE SZKOLENIA ONLINE:

Szkolenie realizowane w formule warsztatu online skoncentrowanego tylko i wyłącznie na budowaniu skutecznej prezentacji oferty, budowania relacji z klientami i zamykaniu sprzedaży.

Szkolenie skupione jest na ćwiczeniu i wypracowywaniu nowych, skuteczniejszych strategii.

NARZĘDZIA, JAKIE WYPRACUJEMY:

- Plan prezentacji od A do Z, który pozwala zakończyć je sprzedażą.
- Wzbudzanie potrzeby u klientów dzięki zastosowaniu „sprzedającej prezentacji”.
- Prezentację wartości oferty firmy budzącą chęć współpracy.
- Scenariusze reagowania na obiekcje cenowe.
- Skuteczne zamykanie sprzedaży i finalizację, nawet pomimo braku zbitcia niektórych obiekcji.

EFEKTY UDZIAŁU DLA UCZESTNIKÓW:

- Umiejętność angażowania emocji klienta do budowania potrzeby decyzji o współpracy.
- Zwiększenie skuteczności zamykania sprzedaży.
- Podniesienie skuteczności rozmów dzięki opracowaniu planu prezentacji oferty podczas rozmowy z klientem.
- Określenie skutecznych i nieskutecznych obszarów do zmiany w obecnie prowadzonych prezentacjach.

SZKOLENIE STWORZONE Z MYŚLĄ O:

Zespołowi Forum Nieruchomości Śląsk Wioletta Baranek, który potrzebuje sprawdzonej strategii prezentacji oferty i jej wartości, świeżego spojrzenia na rozmowy z klientami i inspiracji do zwiększenia ilości i wartości sprzedaży.

W JAKI SPOSÓB DBAMY, ABY SZKOLENIE SPEŁNIŁO PAŃSTWA OCZEKIWANIA?

Szczegółowo badamy Państwa potrzeby i specyfikę działania przykładowo poprzez:

1. Badanie w formie ankiet on-line dla uczestników określającą umiejętności.
2. Analizę przydatnych dokumentów np. stosowanych argumentów, e-maili, przesyłanych ofert itp.
3. **Analizę nagrań rozmów sprzedażowych uczestników na potrzeby szkolenia (nagrania wykonane z trenerem)** w celu opracowania przykładów rozmów.
4. Rozmowy w celu ustalenia kluczowych obszarów do przepracowania.

Szczegółowe badanie potrzeb daje gwarancję dopasowania treści szkolenia do umiejętności i potrzeb uczestników.



Podczas szkolenia online uczestnicy widzą wszystkie przykłady i strategie na prezentacji oraz uzupełniają otrzymane przed szkoleniem ćwiczenia, aby aktywnie uczestniczyć w szkoleniu. Trener wywołuje do udzielania odpowiedzi i aktywizuje uczestników.

Ponieważ szkolenie jest nagrywane, uczestnicy będą mogli wrócić do nagrania po szkoleniu i powtórzyć materiał.

ZARYS PROGRAMU SZKOLENIA – 3 godziny

Moduł 1. Świeże spojrzenie na sprzedawaną ofertę – jak sprawić, aby klient „chciał to mieć”?

- Psychologia sprzedaży – kiedy klienci decydują się na zakup? Metoda transformacji klienta.
- Co sprzedajesz klientom podczas proponowania Twojej oferty? Wartość, a korzyść.
- Co wyróżnia Twoją ofertę na tle konkurencji? Budowanie wyróżnika jako klucz do sprzedaży.
- **Ćwiczenia:** ustalenie przewagi wyróżników konkurencyjnych do prezentacji klientom.

Efekty modułu: uczestnicy rozwiną umiejętność sprzedaży wartości dla klienta i wyróżniania się na tle konkurencji dzięki uporządkowaniu wyróżników. Zespół przypomni i uświadomi sobie rzeczywistą wartość własnej oferty na rynku.

Moduł 2. Skuteczna prezentacja – jak prowadzić prezentacje wzbudzające chęć zakupu?

- Skuteczna prezentacja oferty – struktura prezentacji od A do Z. Omawiamy schemat.
- **Sprzedające prezentacje:** jak prezentować ofertę, aby wzbudzać chęć zakupu u klienta?
- „Podróż klienta” – jak zaangażować emocje zakupowe klienta dzięki prezentacji?
- Najczęstsze błędy popełniane w prezentacji oferty i jak ich uniknąć? **Przykłady.**
- **Ćwiczenia:** Budowanie prezentacji w języku korzyści oraz sprzedaż wartości oferty.

Efekty modułu: uczestnicy poznają strukturę prezentacji oferty i nauczą się pokazywać klientom wartość oferty, a przez to zwiększą także swoją pewność siebie.

Moduł 3. Zamykanie sprzedaży z obiekcji – 3 sprawdzone techniki.

- Jak pokonać lęk i obawy przed utratą klienta i zamykać sprzedaż w sposób chroniący relacje?
- **Ćwiczenia:** ćwiczymy reakcje na najczęstsze obiekcje klientów.
- Finalizowanie sprzedaży pomimo obiekcji – jak to zrobić, aby obiekcje nie były przeszkodą?
- Jak przestać się bać bronić ceny? Kluczowa rola wartości oferty w sprzedaży.
- Strategia 1: Zamykanie sprzedaży w sposób, który motywuje klienta do podjęcia decyzji.
- Strategia 2: Zamykanie sprzedaży, gdy klient negocjuje cenę i oczekuje rabatów.
- Strategia 3: Zamykanie sprzedaży z obiekcji – jak pomimo obiekcji doprowadzić do sprzedaży?
- **Ćwiczenia:** ćwiczymy techniki zamykania sprzedaży z obiekcji.

Efekty modułu: uczestnicy przepracują 3 kluczowe strategie zamykania sprzedaży i dopasują je do specyfiki swojej branży i rodzaju oferty tak, aby zwiększyć szanse na sprzedażowy sukces.

IDYWIDUALNE COACHINGI PRZEZ SKYPE I TELEFON - WERYFIKACJA I TRENING ROZMÓW

Coaching 1x1 (Skype i przez telefon) – weryfikacja zmian wraz z treningiem rozmów i pokonywania obiekcji z trenerem.

Cel: kontrola postępów, doszkolenie brakujących elementów rozmowy, ocena postępów, korygowanie błędów, intensywny trening pokonywania obiekcji przez telefon.

- Coaching indywidualny dla każdego uczestnika przez Skype z treningiem rozmów i pokonywania obiekcji przez telefon – bieżące korygowanie rozmów i ćwiczenie całości rozmowy ze szkolenia.

Efekty dla zespołu: każda osoba otrzymuje informację zwrotną, nad czym powinna dalej pracować i co poprawić w rozmowach.



KALKULACJA

Szkolenie on-line - w kalkulacji uwzględniono:

- **Przygotowanie programu szkolenia na podstawie analizy celów i potrzeb Zamawiającego, badania potrzeb w formie ankiety on-line, uwzględniającego specyfikę pracy, wiedzę i doświadczenie, nagranie rozmów przed szkoleniem.**
- **Ćwiczenia dla uczestników z szablonami do zbudowania skutecznej rozmowy, przekazane jeszcze przed szkoleniem.**
- **Szkolenie online – ok. 3 godziny.**
- **30-sto dniowy dostęp do nagrania szkolenia w wersji online, dzięki któremu można wrócić do materiału i go utrwalić.**

Intensywne, 3 godzinne szkolenie online dla grupy ok. 4 osób
1800 zł + 23% VAT

Indywidualne coachingi po szkoleniu – przez Skype i telefon:
150 zł + 23% VAT – 1 osoba (45 minut)