

**Obiekcje, obrona ceny i zamykanie sprzedaży w 4 praktycznych krokach.
Trening zwiększania skuteczności sprzedażowej.**

Szkolenie stanowi praktyczny trening, skoncentrowany całkowicie na końcowych etapach procesu sprzedaży, którego celem jest rozwijanie umiejętności zamykania rozpoczętych rozmów sprzedażowych.

6 powodów, dlaczego warto wziąć udział w tym szkoleniu:

1. Poznasz listę powodów, dlaczego rozmowy handlowe nie kończą się sprzedażą
2. Poznasz 9 najczęstszych obiekcji klientów oraz scenariusze reagowania połączone z intensywnym treningiem
3. Poznasz 3 sprawdzone sposoby radzenia sobie z typowymi kupieckimi grami
4. Opracujesz strategię obrony ceny na podstawie case study min. firmy z branży oponiarskiej, kosmetycznej oraz telekomunikacyjnej oraz przeniesienie wzorce na Twoją branżę
5. Przećwiczysz techniki przyspieszania decyzji klientów i skracania czasu kontaktów
6. Zdobędziesz i rozwinięsz umiejętności pozwalające na skuteczne zamykanie sprzedaży

Metody pracy w czasie szkolenia:

40% szkolenia stanowią warsztaty umiejętności prowadzenia rozmów sprzedażowych
20% dyskusje z uczestnikami w celu wymiany doświadczeń
40% wiedza i wprowadzenie w omawiane zagadnienia

Szkolenie jest skoncentrowane na zdobywaniu nowych kompetencji i ćwiczeniu praktycznych umiejętności właściwych dla pracy w sprzedaży. Trener pracuje metodami opartymi o cykl Kolba i prowadzi szkolenie metodami takimi jak:

Praca w grupach.

Dyskusje moderowane.

Odgrywanie ról w czasie scenek sprzedażowych.

Ćwiczenia indywidualne- tworzenie scenariuszy rozmów oraz planu wdrażania po szkoleniu.

Uzupełnione o mini-wykłady tam, gdzie jest to niezbędne.

Szkolenie stworzone z myślą o:

Handlowcach, specjalistach ds. sprzedaży, inżynierach sprzedaży, doradcach klientów, kierownikach i managerach sprzedaży, którzy poszukują metod i sposobów zwiększenia wyników sprzedażowych oraz satysfakcji klientów, uzupełniających ich doświadczenie.

Program szkolenia: 1 dzień (8 x 45 min)

1. Krok 1: Dlaczego klient nie chce od Ciebie kupić?

- a. 4 główne powody, dlaczego sprzedaż nie dochodzi do skutku
- b. Model sprzedaży, a Twoja skuteczność w sprzedaży
- c. Analiza nieudanych rozmów handlowych pod kątem tkwiących w nich możliwości
- d. Analiza mocnych i słabych stron handlowców
- e. Przyciski motywacyjne w sprzedaży
- f. **Gra:** Rozgryzamy nieudane rozmowy handlowe

2. Krok 2: Obiekcje i zastrzeżenia klientów

- a. Czego Ci nie mówią klienci mający obiekcje?
- b. 9 najczęstszych obiekcji i 9 sprawdzonych odpowiedzi
- c. 3 techniki pracy z obiekcjami: relacyjna, perswazyjna, coachingowa
- d. Budowanie scenariuszy pracy z obiekcjami pod potrzeby uczestników
- e. **Ćwiczenie:** trening w formie intensywnej symulacji pracy z obiekcjami
- f. **Gra:** Tajemnica sukcesu w sprzedaży

3. Krok 3: Techniki obrony ceny

- a. Gry kupieckie: gra najniższą ceną, aukcje, wydłubywanie rodzynek, oraz sposoby obrony dla handlowców
- b. Kiedy klienci kierują się ceną i jak to zmienić?
- c. Gry handlowe: techniki minimalizowania ustępstw cenowych
- d. Jak reagować w sytuacji, gdy klient żąda podania ceny na początku rozmowy?
- e. Jak angażować uwagę klientów, aby opóźnić podawanie ceny?
- f. Metody wychodzenia z impasu i praca z konfliktem w sprzedaży
- g. **Ćwiczenia:** Gra negocjacyjna

4. Krok 4: Techniki zamykania sprzedaży

- a. 5 powodów, dlaczego nie zamykasz sprzedaży
- b. 4 techniki zamykania sprzedaży
- c. Zamykanie sprzedaży z obiekcji, czyli mini-kontrakty
- d. Techniki przyspieszania procesów decyzyjnych u klientów
- e. **Ćwiczenia:** trening w formie intensywnych symulacji sytuacji typowych dla reklamacji

5. Plan działań po szkoleniu

1. Tworzymy plan działania po szkoleniu i ustalamy cele rozwojowe zgodnie z zasadą SMARTER
2. Podsumowanie szkolenia
3. Zakończenie i rozdanie certyfikatów

Trener prowadzący szkolenie:

Izabela Krejca-Pawski.

Trener sprzedaży i osiągnięcia celów. Praktyk biznesu.

Ekspert w zakresie sprzedaży, telemarketingu i zarządzania czasem. Manager sprzedaży i trener wewnętrzny. Od 2006 r. zawodowo związana ze sprzedażą w bankowości, telekomunikacji, turystyce i szkoleniach. W latach 2009-2013 manager sprzedaży i koordynator projektów biznesowych. Zbudowała od podstaw i prowadziła cztery zespoły sprzedażowe, oraz wspierała jako manager i koordynator ds. rozwoju sprzedaży wprowadzenie na rynek firmy szkoleniowej. Zarządzała portalem podróżniczo-społecznościowym. Prowadziła z sukcesem negocjacje handlowe z największymi firmami i instytucjami publicznymi w Polsce. Trener wewnętrzny konsultantów i managerów liniowych projektów T-mobile Polska S.A., Orange, a także trener prowadzący szkolenia coachingowe projektu Play. Od 4 lat prowadzi szkolenia z zakresu sprzedaży, a także warsztaty negocjacji, osiągnięcia celów i zarządzania czasem dla managerów.

Autorka bloga lepszasprzedaz.pl, na którym zdradza sekrety skutecznej sprzedaży, osiągnięcia celów i zarządzania czasem. Współpracuje także z portalami takimi jak Salesnews.pl, drsprzedaz.pl, zawodowisprzedawcy.pl czy magazynem Szef Sprzedaży, publikując artykuły.

Ukończyła Szkołę Profesjonalnych Trenerów Sprzedaży SPTS we Wrocławiu oraz szkolenia dla trenerów biznesu Pracowni Psychologicznej E. Sołtys w Krakowie. Brała również udział w Szkole Przedsiębiorczości Innovation Nest SPIN, prowadzonej przez Piotra Wilama oraz Marka Kapturkiewicza.

Prowadzi szkolenia w formie praktycznych treningów, uczestnicy wypracowują konkretne efekty np. ułożony plan działania, strategię rozmowy negocjacyjnej, plan osiągnięcia celów itp. W czasie szkoleń skupia się na rozwijaniu potencjału i mocnych stron uczestników.

W prowadzonych przez nią szkoleniach brali udział pracownicy takich firm, jak Nautica Incevtive, Fundacja im. Zofii Rydet, Alicja Nikodem Graphic Designer, Direct Center Sp. z o.o., Bank Spółdzielczy Muszyna – Krynica Zdrój, Atech - Paweł Węgrzyn, MT Partner, Noblecert, Antar, Creative Products, Invest Media, RCC NOVA i inni.

Izabela Krejca-Pawski – trener sprzedaży i osiągnięcia celów, praktyk biznesu

Izabela Krejca-Pawski – trener sprzedaży i osiągnięcia celów

kom. 606 30 21 80 | **e-mail:** kontakt@lepszaspredaz.pl | **blog:** www.lepszaspredaz.pl