

Jak sprzedać w 7 minut? **TRENING SPRZEDAŻOWY.**

Skuteczna technika sprzedaży, której
stosowanie zwiększa sprzedaż nawet
o 30%.



**INSTRUKCJA SKUTECZNEJ
SPRZEDAŻY DO STOSOWANIA
OD ZARAZ**



Dlaczego to działa?

7 minutowa sprzedaż to metoda uczenia sprzedaży w praktyczny i szybki sposób, która pokazuje, krok po kroku, jak sprzedawać skutecznie. Opiera się na zasadzie „rób to co działa i rób to dobrze”.

Jeżeli zarabiasz na życie sprzedając przez telefon, oznacza to, że każda źle przeprowadzona rozmowa sprawia, że tracisz pieniądze. 7 minutowa sprzedaż pozwala szybko wychwytywać uciekające szanse sprzedaży i zwiększać wyniki. Jej zaletą jest to, że działa od zaraz.

7 minutowa sprzedaż to także praktyczne narzędzie dla managerów, które ułatwia prowadzenie coachingów „on the job” oraz wspiera realizację planów sprzedaży w firmie.

Dlaczego 7 minut?

W rozmowie telefonicznej wszystko dzieje się trzy razy szybciej, niż w czasie spotkania.

Dlatego bardzo ważne jest to, aby mówić to, co trzeba i skupiać się na konkretach. Skuteczna rozmowa handlowa trwa przeciętnie 7 minut. Tak sprzedają najlepsi handlowcy.

Co otrzymujesz w ramach treningu 7 minutowej sprzedaży?

1. Intensywny trening telefonicznej sprzedaży nastawiony na finalizację transakcji.
2. Gotowy do stosowania skrypt z instrukcją 7 minutowej sprzedaży, który w łatwy sposób dopasujesz do Twojej usługi lub produktu!
3. Sprawdzone techniki sprzedaży podane w formie instrukcji.
4. Wskazówki i koła ratunkowe na poszczególnych etapach sprzedaży.
5. 100% gwarancji – jeżeli nie będziesz zadowolony ze stosowania tej techniki po 90 dniach zwrócę Ci pieniądze*(zasady gwarancji poniżej).

O 7 minutowej sprzedaży:

Opracowałam tą metodę uczenia skutecznej sprzedaży, ponieważ zauważyłam, że handlowcy często mają kłopot z łatwym uchwyceniem błędów. Jako manager budujący zespoły sprzedaży miałam do czynienia z sytuacją, w której wyniki sprzedawcy nie były takie, jakie oczekiwano. Aby pomóc handlowcowi w sytuacji planu naprawczego bardzo ważne było to, aby wyniki poprawiły się od zaraz. Potrzebowałam narzędzia, które w łatwy sposób pomoże mi w uczeniu sprzedaży lub pracy nad tymi obszarami, w których handlowcy tracą sprzedaż. Dlatego właśnie opracowałam 7 minutową sprzedaż.



Oczekujesz szybkich efektów? Zależy Ci na czasie?

Pomogę Ci wzmocnić efekty stosowania tej techniki poprzez:

Szkolenie w formie treningu sprzedażowego:

Jeżeli myślisz o zwiększeniu sprzedaży dla całego Twojego zespołu, dobrym rozwiązaniem będzie intensywne szkolenie. Prowadzę je w formie 1+1. Pierwszy dzień skupiamy się na intensywnym szkoleniu. Drugi dzień, w zależności od Twoich preferencji i potrzeb, może zostać poprowadzony na stanowiskach pracy i na rzeczywistych klientach.



W przypadku mniejszych zespołów istnieje też możliwość wyboru wersji 1 dniowej, w formie 4 godzinnego szkolenia oraz 4 godzinnego treningu przy stanowiskach. Jest to wersja skondensowana, nastawiona na przećwiczenie i wzmocnienie wybranego etapu sprzedaży, np. pokonywania obiekcji czy zamykania sprzedaży. Rekomenduję ją dla doświadczonych handlowców, którzy posiadają wiedzę na temat procesu sprzedaży i potrzebują jedynie treningu umiejętności.

Jeżeli chcesz poznać mnie lepiej z przyjemnością porozmawiam z Tobą o tym, w jaki sposób mogę najlepiej i najszybciej pomóc Ci w zwiększeniu sprzedaży.

Ta opcja jest dla Ciebie? Zadzwoń do mnie lub napisz, aby poznać więcej szczegółów.

Odsłuch rozmów:

Przesłucham cztery Twoje rozmowy sprzedażowe, a następnie przećwiczymy wybrane momenty sprzedaży, dzięki czemu będziesz jeszcze skuteczniej sprzedawał. Atutem takiej formy pracy jest konstruktywna informacja zwrotna. Jako osoba zawodowo zajmująca się sprzedażą w obiektywny sposób wskażę Ci momenty, w których tkwi niewykorzystany jeszcze potencjał.

Jeżeli nie wiesz, w jaki sposób nagrać Twoje rozmowy, podpowiem Ci jak.

Ta opcja jest dla Ciebie? Zadzwoń lub napisz, aby poznać więcej szczegółów.

Coaching w formie indywidualnego treningu:

Przećwiczę z Tobą każdą minutę sprzedaży po kolei, pracując w czasie dwóch czterdziestominutowych warsztatów. Dzięki temu zdecydowanie wzrośnie Twoja skuteczność i sprzedażowa pewność siebie. Przekonasz się, że możesz sprzedawać skutecznie! Na koniec ustalimy konkretny plan działania, który jest sprawdzonym sposobem na uczenie się nowych umiejętności.

W zależności od Twoich preferencji możemy pracować w formie wideokonferencji, np. na skype lub innym podobnym narzędziu. Druga opcja to warsztaty np. przy Twoim stanowisku pracy lub w innym, wskazanym przez Ciebie miejscu.

Ta opcja jest dla Ciebie? Zadzwoń do mnie lub napisz, aby poznać więcej szczegółów.

Która opcja jest dla Ciebie najlepsza?

- Jeżeli potrzebujesz wzrostu sprzedaży już – najlepiej sprawdzi się coaching, ponieważ otrzymasz bezpośrednie wsparcie oraz przećwiczysz całość rozmowy sprzedażowej.
- Jeżeli nie jesteś pewien, które elementy rozmowy poprawić, zdecydowanie rekomenduję odsłuch rozmów. Przećwiczysz tylko to, czego potrzebujesz.
- **Optymalną formą jest** połączenie odsłuchu rozmów z indywidualnym coachingiem. Nie tylko otrzymasz konstruktywny komentarz rozmów, które już prowadzisz. Dodatkowo w czasie treningu przećwiczysz zarówno te elementy, które wymagają poprawy, jak i całość rozmowy sprzedażowej. Ta opcja gwarantuje najlepszy efekt.
- Jeżeli myślisz o więcej niż jednej osobie lub po prostu potrzebujesz zwiększyć sprzedaż Twojego zespołu, **rekomenduję szkolenie połączone z coachingiem. Co więcej, Twój Zespół będzie się szkolił w czasie rzeczywistej pracy z klientami, co zdecydowanie wzmacnia efektywność szkolenia!**

Dodatkowo, niezależnie od wybranej opcji, pamiętaj o 100% gwarancji!

100% gwarancji:

Niezależnie od tego, jaką formę wybierzesz pamiętaj, że każdą z nich obejmuję moją 100% gwarancją skuteczności. Oznacza to, że jeżeli po 90 dniach od wdrożenia i faktycznego stosowania moich wskazówek i zaleceń nie zobaczysz absolutnie żadnej poprawy, zwrócę Ci pieniądze. O szczegółach tej gwarancji porozmawiamy w czasie spotkania lub telefonicznej rozmowy. Udzielam tej gwarancji, ponieważ rozumiem, jak ważne jest dla Ciebie bezpieczeństwo i satysfakcja z rozwiązań, które wybierasz.



JAK SPRZEDAWAĆ W 7 MINUT? INTENSYWNY TRENING TELEFONICZNEJ SPRZEDAŻY.

Szkolenie dla osób, którzy aktywnie pozyskują klientów z wykorzystaniem sprzedaży produktów i usług przez telefon i email. Polecane przy kliku etapowym procesie sprzedaży.

Szczególnie polecane dla osób pozyskujących kontrakty i prowadzących aktywne działania sprzedażowe „zza biurka”, chcąc oszczędzić czas i pieniądze.

To szkolenie jest dla Ciebie, jeżeli...

- ...telefon jest dla Ciebie ważnym narzędziem w sprzedaży,
- ...Twoi klienci oczekują szybkiego załatwiania interesów przez telefon i e-mail
- ...sprzedajesz zza biurka klientom na terenie całej Polski,
- ...sprzedajesz usługi lub produkty, które wymagają kilkuetapowych rozmów sprzedażowych,
- ...wysyłasz klientom oferty drogą e-mail, ale zbyt wiele z nich zostaje odrzuconych,
- ...czujesz, że sprzedaż przez telefon oszczędza czas i pozwala sprzedawać więcej, taniej, lepiej.

Efektom szkolenia będzie:

- dowiesz się, jak wykorzystywać pierwszy kontakt z klientem –czyli tzw. „zimne telefony”
- zdobędziesz przewagę nad konkurencją dzięki kilku żelaznym zasadom badania potrzeb i prezentacji oferty,
- zrozumiesz, dlaczego klienci tracą zapał sprzedażowy i wycofują się z zakupu
- nauczysz się bronić ceny oraz minimalizować ustępstwa cenowe na rzecz klientów
- unikniesz błędów, jakie często popełniają handlowcy w czasie zbijania obiekcji
- zaczniesz stosować prosty sposób zamykania sprzedaży
- stworzysz scenariusz kontaktów z klientem w układzie telefon > email > telefon konkretnie pod potrzeby Twojej firmy

Metody prowadzenia szkolenia:

Trener pracuje metodami aktywnymi takimi jak: praca w grupach, dyskusje moderowane, odgrywanie ról w czasie scenek sprzedażowych, ćwiczenia indywidualne- tworzenie scenariuszy rozmów oraz planu wdrażania po szkoleniu, case studies na podstawie historii uczestników szkolenia uzupełnione o mini-wykłady tam, gdzie jest to niezbędne.

Program szkolenia: 1 dzień (8 x 45 min) oraz 1 dzień treningu przy stanowiskach pracy (8 x 45 min)

Moduł 1-Sprzedaż przez telefon- czyli wymóg naszych czasów-jak ją polubić?

Załatwianie „spraw” i sprzedaż przez telefon to wymóg w czasach, gdzie oferty wysyła się na maila. Jednak dla wielu osób telefon to niewdzięczne narzędzie pracy. Negatywne nastawienie utrudnia prowadzenie skutecznych rozmów. **W tym module:**

- ✓ Zmierzysz się z negatywnymi emocjami i nastawieniem, które blokuje Twoje sukcesy

- ✓ Dowiesz się, jak zastosować w praktyce psychologię sprzedaży
- ✓ Poznasz dwa sposoby, w jaki klienci podejmują decyzję o zakupie
- ✓ Poznasz skuteczne sposoby wzbudzania potrzeby u rozmówcy

Moduł 2- Bariera na wejściu- czyli jak zacząć, żeby rozmowa trwała dłużej niż 2 minuty.

Brak umiejętności skutecznego rozpoczęcia rozmowy telefonicznej skutkuje frustrującymi „dniami na nie”. Na nic zdadzą się umiejętności prezentacji oferty, jeżeli rozmowy kończą się zanim się zaczną. Pomyśl, o ile zwiększy się Twoja skuteczność, jeżeli od tej pory będziesz potrafił przejść dalej w każdej rozmowie telefonicznej!

- ✓ Poznasz sposób na „zimne telefony”
- ✓ Nauczysz się tworzyć „hak na uwagę” motywujący klienta do rozmowy
- ✓ Przećwiczysz, jak radzić sobie z sekretarkami proszącymi o przesłanie maila oraz klientami, którzy nie mają dla Ciebie czasu.
- ✓ Dowiesz się, jak zaangażować klienta w rozmowę i zbudować zaufanie- czyli jak zrobić pierwszy krok do sprzedaży. Odzyskasz też kontrolę nad Twoimi rozmowami.

Moduł 3- Badanie potrzeb- czyli zanim wyślesz ofertę mailem.

Badanie potrzeb to tylko z pozoru łatwa część rozmowy sprzedażowej. W praktyce klienci często dostają od sprzedawców oferty, którymi w ogóle nie są zainteresowani. Niewłaściwie przeprowadzone badanie potrzeb skutkuje obiekcjami i brakiem sprzedaży. W najgorszym wypadku – utratą klienta.

- ✓ Przećwiczysz, jak badać potrzeby klientów z wykorzystaniem skutecznej techniki zadawania pytań sprzedażowych
- ✓ Przekonasz się, w jaki sposób duet badanie potrzeb + aktywne słuchanie sprzedaje produkty i usługi za Ciebie.

Moduł 4 – Prezentacja oferty – czyli jak podawać produkty i usługi w formie rozwiązań problemów klientów.

Niewłaściwie przeprowadzona prezentacja oferty grozi nie tylko niepotrzebnymi obiekcjami, ale także brakiem zrozumienia korzyści płynących z produktu przez klienta. To prosta droga to frustracji i poczucia przytłaczającej porażki.

- ✓ Przećwiczymy w jaki sposób przedstawiać ofertę, aby uniknąć pułapki „wciskania”.
- ✓ Przećwiczymy, na czym tak naprawdę polega stosowanie języka korzyści
- ✓ Zrozumiesz, jak wzbudzać motywację do zakupu u klienta

Moduł 5 – Dlaczego klienci nie chcą od Ciebie kupować? Obiekcje, obrona ceny i prośba o zakup.

Sprzedaż przez telefon cieszy się złą sławą głównie dzięki oporowi przed zbijaniem obiekcji oraz negatywnym emocjom, jakim często towarzyszy konieczność poproszeni o złożenie zamówienia. Szczególnie, jeżeli klient mówi „nie” po wysłaniu oferty, a Ty odkrywasz, że się łudziłeś.

- ✓ Od tej pory będziesz wiedział, jak poradzić sobie z każdą obiekcją klienta

- ✓ Poznasz skuteczną technikę obrony ceny oraz minimalizowania ustępstw
- ✓ Przećwiczymy dwie skuteczne metody zamykania sprzedaży. Dzięki temu zawsze będziesz wiedział, czy obiekcje klienta są możliwe do przepracowania, czy też masz do czynienia ze zwykłymi wymówkami.

Moduł 6- Zamykanie sprzedaży - jeden kluczowy czynnik, który decyduje o Twoim sukcesie.

- ✓ Zrozumiesz, co to tak naprawdę znaczy „zamknąć sprzedaż”
- ✓ Dowiesz się, jakie błędy najczęściej popełniają handlowcy w czasie „zamykania”
- ✓ Poznasz różnicę w pomiędzy skutecznym, a nieskutecznym zamykaniem
- ✓ Zrozumiesz rolę rozpędu sprzedażowego i technik jego podtrzymywania
- ✓ Ustalimy konkretny plan działania, dzięki któremu osiągniesz to, czego oczekiwałeś przychodząc na szkolenie- czyli zwiększenia wyników sprzedażowych!

Moduł 7- Jak wdrażać wiedzę i umiejętności po szkoleniu

- ✓ Pokażę Ci w jaki sposób wdrażać nowe umiejętności i wiedzę oraz ile czasu to zajmie.
- ✓ Ustalimy konkretny plan działania, dzięki któremu osiągniesz to, czego oczekiwałeś przychodząc na szkolenie- czyli zwiększenia wyników sprzedażowych!
- ✓ zwiększenia wyników sprzedażowych!

Trener prowadzący szkolenie:



Izabela Krejca-Pawski

Trener sprzedaży i osiągnięcia celów. Praktyk biznesu.

Od 2006 r. zawodowo związana ze sprzedażą w bankowości, telekomunikacji, turystyce i szkoleniach. W latach 2009-2013 manager sprzedaży i koordynator projektów biznesowych. W czasie 5- letniej współpracy z firmami szkoleniowymi odpowiadałam za sprzedaż i nadzorowanie realizacji projektów szkoleniowych dla firm i instytucji publicznych, a także zarządzanie sprzedażą. Specjalizuję się szczególnie w prowadzeniu i wspieraniu rozwoju nowych projektów, prowadziłam także własny startup w ramach AIP. Zbudowałam od podstaw i prowadziłam 4 zespoły sprzedażowe, oraz wspierałam jako manager i koordynator ds. rozwoju sprzedaży wprowadzenie na rynek firmy szkoleniowej.

Obecnie jako trener wewnątrz szkół konsultantów i kadrę kierowniczą call center projektu T-mobile Polska S.A. Od 4 lat prowadzę szkolenia z zakresu sprzedaży, a także warsztaty osiągnięcia celów.

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

Z wykształcenia jestem kulturoznawcą (ukończyłam kulturoznawstwo międzynarodowe oraz amerykanistykę na Uniwersytecie Jagiellońskim). Pozwala mi to na postrzeganie działania firm i zespołów przez pryzmat systemów i procesów, którym podlegają, stanowiąc bazę przy projektowaniu rozwiązań szkoleniowych.

Wszystkie szkolenia i warsztaty, które prowadzę są oparte o metody nauczania dorosłych oraz stwarzanie możliwości wyboru, będącej podstawą kreatywności i wprowadzania zmian. Promuję myślenie skupione na procesie i jego doskonaleniu oraz wyszukiwaniu luk stwarzających szansę rozwoju. Kładę duży nacisk na rozwój jednostki i firmy poprzez uświadamianie mocnych stron i wzmacnianiu poczucia osobistej odpowiedzialności za osiągnięte wyniki i realizowane cele.

Zapraszam do kontaktu:

Izabela Krejca-Pawski

trener sprzedaży i osiągania celów

kom. 606302180

kontakt@lepszaspredaz.pl

www.lepszaspredaz.pl

blog, z którego dowiesz się, jak sprzedawać w 7 minut