

Vidi

Centrum Rozwoju Kadr
szkolimy od 2001 roku



Nowoczesne techniki pokonywania obiekcji i finalizacji transakcji

Aktywne warsztaty szkoleniowe



www.superszkolenia.pl



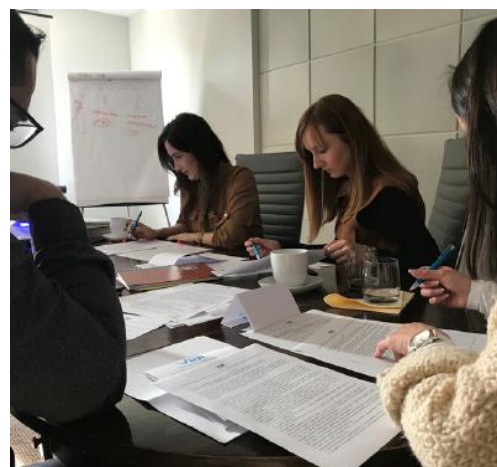
Poznaj najbardziej skuteczne metody finalizowania sprzedaży. Zamykanie sprzedaży to moment prawdy! Podsumowuje cały sprzedażowy proces. To ważny element, o ile nie najważniejszy! Czy potrafisz wywierać wpływ w sprzedaży – rozpoznać manipulacje klienta i zakończyć proces sprzedaży z sukcesem?

Zdecydowanie **najważniejszym etapem w sprzedaży jest jej zamykanie.** Co z tego, że będziesz spotykał się z klientem i budował z nim relację, jeśli na koniec i tak dokona on zakupu u Twojej konkurencji. Dowiedz się jak skłonić klienta do zakupu tu i teraz oraz jak rozwiązać wszelkie jego wątpliwości, jak przekonać niezdecydowanych. **Pamiętaj, pieniądze zarabia się sprzedając!**

Szkolenie **Nowoczesne techniki pokonywania obiekcji i finalizacji transakcji** to aktywny trening dla pracowników działu handlowego, który pokazuje techniki zamykania transakcji.

KORZYŚCI SZKOLENIA:

- umiejętność poprowadzenia rozmowy handlowej, by klient zdecydował się na nabycie naszego produktu lub usługi
- poznanie tajników skutecznej finalizacji transakcji
- poznanie umiejętności zminimalizowania ryzyka utraty klienta/ pomaganie mu przy podjęciu ostatecznej decyzji
- poznanie technik „co wolno, a czego nie wolno” robić w rozmowie handlowej
- wzrost sprzedaży





Twoi handlowcy poznają takie techniki pracy będą ćwiczyć:



techniki zamykania sprzedaży



rozpoznawanie sygnałów chęci zakupów



panowanie nad procesem sprzedaży



techniki podtrzymywania kontaktu z klientem i motywowaniu go do zakupu



sposoby radzenia sobie z obiekcjami klienta

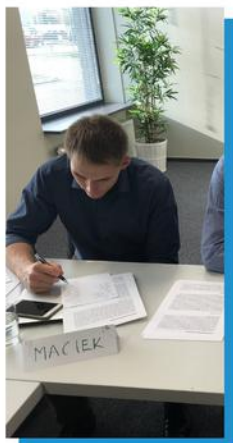


techniki rozmowy zwiększające ilość zamkniętych sprzedaży

“

Ciekawe warsztaty, na pewno wykorzystam wiedzę, którą zdobyłam. **Ważna była dla mnie praktyka podczas szkolenia**, a nie wiedza teoretyczna.

KAROLINA RYBA



OPINIE UCZESTNIKÓW SZKOLEŃ

“

Szkolenia bardzo przydatne, szczególnie dla osoby początkującej na ten temat. Wyczerpujące odpowiedzi ze strony prowadzącego.

ALEKSANDRA
WISIŃSKA - PENAR



“

Szkolenie zostały przeprowadzone w **perfekcyjny sposób**. Duża wymiana informacji i dużo praktycznych przykładów. **WYKORZYSTAM TO!**

BARTOSZ LESZCZYŃSKI



“

Merytoryczne, konkretne, ciekawe. Przykłady podawane z życia.

MARCIN FICEK



“

Szkolenia ciekawie oraz profesjonalnie poprowadzone, trener ma bardzo szeroką wiedzę merytoryczną.

BARBARA DEMBIŃSKA



LICZBY VIDI CENTRUM ROZWOJU KADR

19

LAT
DOŚWIADCZENIA W
ORGANIZACJI
SZKOLEŃ



20 795

ZADOWOLONYCH
KLIENTÓW



39 980

GODZIN
SZKOLENIOWYCH I
PRACY Z NASZYM
KLIENTAMI

Program warsztatów szkoleniowych:

Proces sprzedaży, a skuteczne zamknięcie.

Z jakich etapów się składa?

Definiowanie celów w etapach sprzedaży.

Rola i cele przedstawiciela handlowego na każdym z etapów procesu sprzedaży.

Jaki wpływ na zamknięcie mają poszczególne etapy?

Efektywne narzędzia komunikacyjne w zamykaniu sprzedaży.

Pytania doprowadzające do finalizacji sprzedaży.

Efektywna parafraza.

Jak stosować, by klient kupił?

Jak stosować, by zachować dobrą relację z klientem?

Sylogizmy – doprowadzanie do „Tak”.

Sygnaly zakupu.

Czym są?

Jak je rozpoznać?

Jak je wykorzystać, by sprawnie przejść do etapu zamknięcia?

Wątpliwości, obiekcje, „zasłony dymne” – jak sobie z nimi radzić?

Obiekcje – skąd się biorą i dlaczego to pytania o więcej informacji?

Obiekcje pozorne i faktyczne – jak je rozróżniać i wykorzystać w relacjach z klientami?

Rodzaje najczęściej spotykanych obiekcji i wątpliwości.

Techniki radzenia sobie z obiekcjami i wątpliwościami.

Techniki zamykania.

Kiedy najlepiej finalizować rozmowę handlową?

Jak to robić – techniki?

Uzyskiwanie zobowiązań ze strony klienta.

Narzędzia komunikacyjne pozwalające na pozostawienie po sobie dobrego wrażenia.

Pozyskanie rekomendacji i ułatwienie kolejnych spotkań handlowych.

Zamykanie rozmowy handlowej w praktyce (case study).

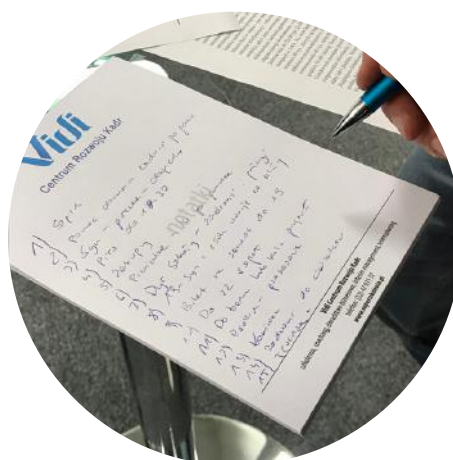
Wykorzystanie poznanych technik, metod w sytuacjach z życia wziętych.

Praktyczne wnioski do wykorzystania od pierwszego najbliższego kontaktu z klientem.



Przed szkoleniem każdy z uczestników ma możliwość wypełnienia ankiety lub @ można zgłaszać zagadnienia, które chcą Państwo poruszyć z danego zakresu.

Wiemy, że każdego dnia handlowcy mierzą się z odmową, obiekcjami i odrzuceniem. Szkolenie da im narzędzia tak by działali skutecznie, by zmaksymalizować efekty i zwiększyć ilość transakcji.



Krok po kroku pokazujemy, jak przygotować się do rozmów z klientami, jak radzić sobie z obiekcjami, jak przedstawiać ofertę, jak zaciekawić klienta aby zamknąć sprzedaż.



Jako **bonus do szkolenia uczestnicy otrzymają wartościowe materiały**, które pozwolą skutecznie i systematycznie zwiększać bazę wartościowych i płacących klientów:

- E-book " ZA DROGO - jak radzić sobie z obiekcją klienta", pokażemy praktyczne przykłady i wskazówki działania (wartość 97 zł)
- Szablon: Etapy skutecznej rozmowy handlowej (wartość 97 zł)
- Szablon, który pozwoli ci określić twojego idealnego klienta (wartość 97 zł)
- KursoBOOK "Jak radzić sobie ze stresem?" (wartość 197 zł)

Łączna wartość bonusów 488 zł

JAK AKTYWIZUJEMY UCZESTNIKÓW?



Największą wagę przywiązujemy do skuteczności prowadzonych działań, dlatego szkolenia oparte są o ćwiczenia i aktywny udział uczestników.

Warsztaty szkoleniowe VIDI to praktyczne szkolenia z określonego tematu, szkolenia które dają rozwiązania i narzędzia do pracy. PROWADZONE PRZEZ PRAKTYKÓW BIZNESU.

W czasie szkoleń Uczestnicy mają możliwość wypracowania nowych metod i narzędzi pracy. Aktywny udział w ćwiczeniach pozwala na zbudowanie nowego warsztatu pracy.

SZKOLENIA PROWADZONE VIDI CENTRUM ROZWOJU KADR SĄ SZKOLENIAMI NARZĘDZIOWYMI. Oznacza to, że uczestnicy dostają do ręki gotowe narzędzia pracy, które mogą wykorzystać już następnego dnia. Warsztat szkoleniowy to 20 % czasu szkolenia - teoria (inspiracja) poparta przykładami z życia 80 % czasu szkolenia - ćwiczenia indywidualne i zespołowe, case studies - dynamiczne, wypełnione przykładami, symulacjami i praktyką.



odgrywanie rol



ćwiczenia indywidualne



aktywizujący wykład



ćwiczenia zespołowe



feedback



gry sytuacyjne



autoprezentacja



burza mózgów

Szkolenie to praktyczny warsztat szkoleniowy. Zgodnie z metodologią VIDI warsztaty zostaną skonstruowane według następujących proporcji:

20 % czasu szkolenia - teoria (inspiracja) poparta przykładami z życia

80 % czasu szkolenia - **ćwiczenia indywidualne i zespołowe, gry sytuacyjne, autoprezentacja i odgrywanie ról.**

Praca w małych grupach warsztatowych pozwala na zastosowanie metod coachingowych oraz gwarantuje intensywną, warsztatową formę prowadzenia szkolenia. Dostaniesz wsparcie i nową energię do pracy dzięki motywacji.

Jesteśmy certyfikowaną firmą szkoleniową



Wybrani klienci VIDI Centrum Rozwoju Kadr



ASPEKTY ORGANIZACYJNE:



Czas trwania:

1 dzień szkoleniowych - 8 godzin szkoleniowych
dzień I: od 9.00 do 16.30



Terminy:

- 2 kwietnia Kraków
- 16 czerwca Warszawa



Koszt szkolenia: 990 zł netto/os. + 23% VAT

Twoje możliwości rabatu:



II, III i IV osoba z firmy na ten sam termin: **790 zł netto/os. + 23% VAT**
V osoba - gratis

Zapisz się na nasz newsletter - otrzymasz rabat na szkolenia:
100 zł na szkolenie dwudniowe - tutaj: vidi.superszkolenia.pl - po zapisaniu się Twoja cena to: **890 zł netto/os. + 23% VAT**



Cena zawiera:

- konsultacje z ekspertem VIDI po szkoleniu (e-mail oraz telefonicznie) – bezterminowo,
- materiały szkoleniowe, karty pracy,
- **e-booka poszkoleniowego,**
- **certyfikat ukończenia szkolenia,**
- 2x przerwa kawowa, 1x obiad,
- pomoc i doradztwo po szkoleniu.

Zamówienia dodatkowe: nocleg, parking.



KARTA ZGŁOSZENIA

Szkolenie.....
Termin.....
Miejscowość.....

DANE DO FAKTURY: NAZWA FIRMY.....

ADRES FIRMY.....

TELEFON.....

E-MAIL.....

NIP.....

UCZESTNICY:

*Niniejszym zgłaszam uczestnictwo następujących osób w szkoleniu
(proszę podać imię i nazwisko oraz stanowisko):*

1..... tel.....
2..... tel.....
3..... tel.....
4..... tel.....

Oświadczam, iż należność za szkolenie w wysokości:

| LICZBA UCZESTNIKÓW | CENA JEDNOSTKOWA NETTO/ OS. | CENA JEDNOSTKOWA BRUTTO/ OS. | SUMA BRUTTO (liczba uczestników x cena brutto) |
|--------------------|--------------------------------|---------------------------------|--|
| | | | |

zapłąć na konto VIDİ Centrum Rozwoju Kadr **ING Bank Śląski S.A. numer 52 1050 1605 1000 0097 2444 1143** na podstawie otrzymanej faktury pro forma.

Oświadczamy, iż jesteśmy płatnikiem VAT*; nasz numer NIP.....
Upoważniamy VIDİ Centrum Rozwoju Kadr do wystawienia faktury VAT bez naszego podpisu.

- Przesłanie karty zgłoszenia lub wypełnienie formularza online czy też zgłoszenie e-mail jest równoznaczne z dokonaniem zakupu szkolenia i akceptacją regulaminu >>> **REGULAMIN** i jest umową między zgłaszającym a VIDİ Centrum Rozwoju Kadr.
- Zgoda na otrzymywanie faktur w formie elektronicznej. Prosimy o wpisanie adresu e-mail na jaki ma być wysłana faktura e-mail:

* Zwolnienie z VAT na podstawie oświadczenia. W przypadku finansowania szkolenia co najmniej w 70% ze środków publicznych możliwe jest zwolnienie z VAT na podstawie oświadczenia. Proszę o dołączenie oświadczenia do karty zgłoszenia.

Zamówienia (dodatkowo płatne):

kolacja nocleg parking specjalna dieta (jaka:.....)

inne:.....

.....
pieczętka i podpis osoby upoważnionej