

Viedi

Centrum Rozwoju Kadr
szkolimy od 2001 roku



SKUTECZNE ZAMYKANIE SPRZEDAŻY

**Aktywne warsztaty szkoleniowe
dla handlowców**



Program warsztatów i szczegóły



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!**

CEL SZKOLENIA:

uświadomienie, jak ważna jest kolejność etapów procesu sprzedaży oraz ich powiązanie z efektywnym zamknięciem

nabycie / rozwój umiejętności stosowania technik komunikacyjnych ułatwiających przejść sprawnie do etapu zamknięcia z jednoczesnym zachowaniem dobrych relacji z klientem

rozwój umiejętności rozpoznawania subtelnych sygnałów zakupu ze strony klienta oraz doprowadzania do pojawiania się takich sygnałów

poznanie technik radzenia sobie z obiekcjami i nabycie umiejętności stosowania ich

KORZYŚCI:

- 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



OPINIE UCZESTNIKÓW SZKOLEŃ

Agnieszka z Wrocławia: „Dobre przygotowanie prowadzącego, wysoki profesjonalizm, miła atmosfera, potrzebne warsztaty – odgrywanie różnych scenek między uczestnikami, zdobycie wiedzy.”

Jakub z Warszawy: „Było bardzo interesująco. Dziękuję.”

Wojciech z Poznania: „Szkolenie bardzo przydatne w dalszym życiu zawodowym. Powoduje refleksje w danej pracy.”

Marcin z Krakowa: „Zajęcia przeprowadzone w pełni profesjonalnie, bardzo dobry kontakt z prowadzącym.”

Filip z Krakowa: „Prowadzący bardzo pomocny, konkretne informacje.”

Katarzyna z Katowic: „Szkolenie zostało przeprowadzone w sposób profesjonalny. Wykładowca doskonale przekładał teorię na praktykę.”

Agnieszka z Warszawy: „Bardzo mi się podobało. Konkretne, ciekawe, poparte przykładami z życia.”



LICZBY VIDI CENTRUM ROZWOJU KADR



„Ludzie sprzedaży są najważniejszymi osobami w gospodarce”. Brian Tracy

CELE SZKOLENIA:

dyrektorów handlowych, przedstawicieli handlowych (B2B, B2C), konsultantów i doradców oraz specjalistów ds. sprzedaży, menagerów sprzedaży.

Ponoć, prawdziwego sprzedawcę poznaje się nie po tym jak zaczyna, ale po tym jak kończy. Sprawdź nasze szkolenie z **zakresu finalizacji sprzedaży i rozpoznawania manipulacji, jakie stosują klienci**. Jeśli w sprzedaży radzisz sobie dobrze i potwierdzają to Twoje wyniki handlowe - szkolenie z wywierania wpływu i finalizacji transakcji może być właśnie ostatnim składnikiem Twojego sukcesu.

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?



Program warsztatów szkoleniowych cd.

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.

Jak wyglądają szkolenia VIDi?



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, 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.



odgrywanie ról



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.**

REFERENCJE

Wybrani klienci VIDI Centrum Rozwoju Kadr



ZAPISZ SIĘ

Jesteśmy certyfikowaną firmą szkoleniową



Rejestr Instytucji Szkoleniowych (RIS)



ASPEKTY ORGANIZACYJNE:



Czas trwania: 8 h szkoleniowych -1 dzień szkoleniowy
dzień: od 9:00 do 16:30



Terminy:

- 17 grudnia Kraków



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 - [tutaj: vidi.superszkolenia.pl](http://tutaj:vidi.superszkolenia.pl) otrzymasz rabat na szkolenia: 100 zł na szkolenie jednodniowe - po zapisaniu się Twoja cena to: **890 zł netto/os. + 23% VAT**



Cena zawiera:

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

Zamówienia dodatkowe: nocleg, parking.

KARTA ZGŁOSZENIA

Szkolenie

Termin.....

Miejscowość

NAZWA FIRMY.....

ADRES FIRMY.....

TELEFON

E-MAIL

NIP:

Niniejszym zgłaszam uczestnictwo następujących osób w szkoleniu (proszę podać Imię i Nazwisko oraz stanowisko):

1 tel.....

2 tel.....

3 tel.....

UCZESTNICY:

Oświadczam, iż należność za szkolenie w wysokości :

ILOŚĆ UCZESTNIKÓW	CENA JEDN. NETTO/OS	CENA JEDN. BRUTTO (Cena netto+23% VAT)	SUMA BRUTTO (Liczba uczestników x cena jedn. brutto)

zapłacić na konto VIDİ Centrum Rozwoju Kadr PKO BP, konto nr 50 1020 5558 1111 1091 0540 0046 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](https://superszkolenia.pl/72,regulamin) (dostępny: <https://superszkolenia.pl/72,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.

• Informacje dodatkowe:

dodatkowe zamówienie (płatne) Nocleg Kolacja Parking Specjalna Dieta

Imię i nazwisko (podpis osoby upoważnionej)

pieczęćka firmy