



Laboratorium Sprzedażowe

moduł 1 - Techniki Sprzedaży i Negocjacji

Agenda szkolenia

DZIEŃ 1

9.30 - 10.00 Wstęp

- a) kiedy i jak rozpoczynać rozmowę sprzedażową?
- b) struktura rozmowy: cykl sprzedaży 4Z (Zainteresuj- Zbadaj- Zaproponuj- Zatwierdź)

10.00 - 13.15 Rozmowa sprzedażowa: Zainteresuj i Zbadaj

- a) daj się kupić - czyli komunikacja niewerbalna...
- b) badanie potrzeb Klienta
 - a. przydatne narzędzia: aktywne słuchanie, parafraza
 - b. sztuka zadawania pytań: pytania zamknięte, pytania otwarte, pytania zanurzone
 - c. czego tak naprawdę potrzebuje Klient? Oczekiwania i satysfakcja Klienta

13.15 - 14.00 Przerwa obiadowa

14.00 - 15.45 Rozmowa sprzedażowa: Zaproponuj i Zatwierdź!

- a) prezentacja oferty - motywy oraz język korzyści
- b) trening argumentów sprzedażowych
- c) właściwy język w trakcie prezentacji oferty - co działa, a czego unikać
- d) zamykanie sprzedaży
 - i. techniki finalizowania transakcji
 - ii. co zrobić, kiedy Klient odmawia?
 - iii. podsumowanie transakcji

15.45 - 16.00 Przerwa kawowa

16.00 - 17.15 Symulacje zachowań Klientów

- a) trening
- b) ocena i informacja zwrotna

17.15- 17.30 Zakończenie i podsumowanie 1 dnia szkolenia

Człowiek - najlepsza inwestycja





DZIEŃ 2

9.30 - 10.00 Powtórzenie pierwszego dnia szkolenia

10.00 - 11.00 Obiekcje Klienta

- a) czym są obiekcje?
- b) rodzaje obiekcji
- c) postawa Handlowca wobec obiekcji

11.00 - 12.45 Techniki uchylania obiekcji

12.45 - 13.00 Przerwa kawowa

13.00 - 13.30 Jak negocjować aby sprzedać?

- a) konflikt - problem do rozwiązania
- b) style negocjacji
- c) interesy i stanowiska w trakcie negocjacji

13.30 - 14.30 Postawa negocjatora

- a) doświadczenie, informacje i rola jako główne źródła różnic w postawach stron
- b) trening postawy w trakcie negocjacji - ćwiczenia

14.30 - 15.00 Przerwa obiadowa

15.00 - 17.00 Trening technik negocjacji

- a) techniki badania motywów strony negocjacji - ćwiczenia
- b) prowadzenie rozmowy negocjacyjnej - ćwiczenia
- c) jak unikać błędów negocjacyjnych? - ćwiczenia
- d) granice negocjacji
- e) zamykanie negocjacji - ćwiczenia
- f) przypadki Klientów - analiza trudnych sytuacji negocjacyjnych

17.00 - 17.30 Zakończenie i podsumowanie programu szkolenia

Człowiek - najlepsza inwestycja

