

CENA:
399 zł netto dla Członków KIKE;
Pozostałe firmy 499 zł netto



Cel szkolenia:

Rozwój postaw i umiejętności sprzedażowych w kanale „D2D” i „Cold Call”

Adresat szkolenia:

- Przedstawiciele Handlowi
- Telemarketerzy

Korzyści z uczestnictwa w szkoleniu:

- Nakierunkowanie na pro kliencką postawę
- Zwiększenie świadomości jak powinna wyglądać AKTYWNA sprzedaż
- Poszerzenie wiedzy o standardach skutecznej komunikacji z Klientem
- Przećwiczenie technik zamykania sprzedaży

Założenia szkolenia: (opcja)

- Szkolenie jest prowadzone w formie warsztatowej, więc jeśli masz otwartą głowę, nie boisz się odgrywania scenek i ćwiczeń z innymi uczestnikami – zapraszam na zajęcia 😊

Program ramowy szkolenia:

- Motywacja w sprzedaży
- Główne etapy procesu sprzedaży
- Standardy rozmowy sprzedażowej
- Pierwszy kontakt z Klientem
- Obiekcje na start
- Typologia Klienta
- Elementy języka perswazji
- Potrzeby Klienta
- Język korzyści w rozmowie z Klientem
- Negocjacje z Klientem
- Techniki zamykania sprzedaży
- Obsługa posprzedażowa

Trener:

Grzegorz Sieczek – trener i praktyk. Od ponad 10 lat jest związany ze sprzedażą. Swoją pracę w sprzedaży rozpoczął jako akwizytor (sprzedaż door to door) oraz telemarketer w branży telekomunikacyjnej. Przez kilka lat budował z sukcesami zespoły sprzedażowe w jednej z najbardziej rozpoznawalnych firm ubezpieczeniowej w Europie. Od kilku lat prowadzi szkolenia sprzedażowe dla branży marketingowej i telekomunikacyjnej. Dzieli się wiedzą i doświadczeniem nie tylko na sali szkoleniowej, ale również podczas aktywnych treningów w terenie z przedstawicielami handlowymi.