



Centrum Innowacji
Prolearning MICHAŁ
KOŁODZIEJCZYK



Techniki sprzedaży marki luksusowej

Numer usługi 2017/04/27/11943/54167

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 0 h

📅 28.04.2017 do 30.04.2027

1 722,00 PLN brutto
1 400,00 PLN netto
0,00 PLN brutto/h
0,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Minimalna liczba uczestników	1
Data zakończenia rekrutacji	29-04-2027
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	0

Cel

Cel biznesowy

brak tekstu

Cel edukacyjny

- poznanie zasad odpowiedniego przygotowania do sprzedaży produktów premium,
- poznanie typologii klienta premium i pasujących do nich technik sprzedaży,
- zdobycie umiejętności proaktywnego podejścia do sprzedaży,
- wypracowanie najlepszych dla danego produktu technik prezentacji oferty handlowej,
- zdobycie wiedzy i umiejętności z zakresu ofensywnych technik sprzedaży,
- zdobycie umiejętności praktycznych w zakresie sprzedaży i obrony ceny.

Kwalifikacje

Program

Sprzedaż produktów premium – czym jest:

- istota oraz klasyfikacja produktów i marek luksusowych,
- charakterystyka dóbr luksusowych,
- rynek dóbr luksusowych w Polsce.

Nieprzygotowanie do sukcesu, to przygotowanie do porażki. Przygotowanie do sprzedaży:

- określenie żelaznych zasad w przygotowaniu do sprzedaży,
- rola skryptu sprzedażowego i standardów obsługi klienta w sprzedaży produktów premium,
- określenie dotychczasowych nawyków sprzedażowych,
- wytypowanie dotychczasowych dobrych praktyk sprzedażowych.

Twoi klienci – Twoją wizytówką:

- kim jest klient produktów luksusowych, co go charakteryzuje – typologia,
- specyfika obsługi klienta luksusowego,
- motywy zakupowe oraz potrzeby klienta,
- psychologia zachowań zakupowych nabywców dóbr luksusowych,
- wypracowanie narzędzi sposobów jak sobie radzić z każdym typem klienta.

Pierwsze wrażenie siłą dobrego zakończenia:

- określenie elementów wpływających na pierwsze wrażenie,
- nabycie umiejętności wywierania i rozpoznawania pierwszego wrażenia.

Siła pytań w badaniu potrzeb i kierowaniu rozmową. Kto pyta, ten rządzi:

- aktywne słuchanie – klient sam mówi, czego potrzebuje, trzeba to tylko wylapać.
- określenie strategii zadawania pytań,
- wypracowanie warsztatu pytań, które kierują rozmową i stymulują rozmówcę do dokonania zakupu,
- określenie innych metod badania potrzeb, które pomagają sprzedaży wiązanej i uzupełniającej,
- określenie poziomów potrzeb klienta.

Aktor, lekarz, czy prezenter oferty:

- określenie schematu robienia prezentacji produktowej,
- wypracowanie dobrych praktyk prezentera,
- wyznaczenie korzyści racjonalnych i emocjonalnych,
- USP (unique selling proposition) jako klucz do efektywnej sprzedaży,
- nabycie umiejętności sprzedaży przez korzyści odpowiednie do typu danego klienta,
- cross selling i up selling – jak stymulować wartość koszyka zakupowego klienta premium (konkretne zwroty, które można wykorzystać w sprzedaży).

Lubi, ufa, kupuje. Sztuka perswazji i wywierania wpływu:

- określanie trafnych argumentów,
- określenie kierunków perswazyjnych,
- poznanie technik wywierania wpływu,
- elementy negocjacji – najbardziej popularne techniki, ich wykorzystanie i obrona przed nimi,

- nabycie praktycznej umiejętności obrony ceny,
- klient też manipuluje – poznanie typowych symptomów manipulacji oraz jak się przed nimi bronić.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 722,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 400,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	0,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	0,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

Informacje dodatkowe

Informacje dodatkowe

Klientów indywidualnych prosimy o kontakt z Centrum Innowacji ProLearning, w celu uzyskania bieżącego harmonogramu szkolenia. Istnieje możliwość dostosowania się pod preferencje terminowe Klienta.

Adres

Mikołaja Kopernika 30/

Warszawa

woj. mazowieckie

Kontakt



Magdalena Plachytka

E-mail marketing@prolearning.pl

Telefon +48 508 913 532