

Usługa - Techniki finalizacji i pokonywania obiekcji w sprzedaży - szkolenie ZAMKNIĘTE (dla firm) - termin do ustalenia



4.4/5 z 250 ocen

Techniki finalizacji i pokonywania obiekcji w sprzedaży - szkolenie ZAMKNIĘTE (dla firm) - termin do ustalenia

Numer usługi: 2020/06/03/10142/577941

Dostawca usług: HILLWAY Training & Consulting Drumlak, Kalinowski i Sawicka Sp. J.

Miejsce usługi: Wrocław

Dostępność: Usługa otwarta

Status usługi: opublikowana

PLN

1 000,00 zł netto za osobę

1 230,00 zł brutto za osobę

62,50 zł netto za osobogodzinę

76,88 zł brutto za osobogodzinę



Rodzaj
Usługa szkoleniowa



Kategoria / Podkategoria
Inne / Edukacja



Dofinansowanie
Tak



od 04.05.2021
do 05.05.2021

Informacje o usłudze

Sposób dofinansowania: wsparcie dla przedsiębiorców i ich pracowników

Grupa docelowa usługi:

Szkolenie z zakresu **Techniki finalizacji i pokonywania obiekcji w sprzedaży** przeznaczone jest dla osób zajmujących się sprzedażą. Szczególnie polecane jest osobom, które zainteresowane są podniesieniem poziomu obsługi klienta i podniesieniem swoich wyników sprzedażowych

Minimalna liczba uczestników: 5

Maksymalna liczba uczestników: 12

Data zakończenia rekrutacji: 27-04-2021

Liczba godzin usługi: 16

Podstawa uzyskania wpisu do świadczenia usługi: Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Ramowy program usługi

Wybrane moduły lub ich części możliwe do zastosowania w programie szkolenia w wersji podstawowej lub rozszerzonej w zależności od wyników badania potrzeb i przekazanych informacji odnośnie celów szkolenia, a także priorytetów w rozwoju poszczególnych kompetencji według organizacji.

W ciągu jednego dnia szkoleniowego zazwyczaj realizujemy 4-5 modułów szkoleniowych.

PROGRAM:

OPÓR A OBIEKCJE

- kiedy mamy do czynienia z oporem, a kiedy z obiekcją?
- metody pokonywania oporu
- wyjaśnianie obiekcji

TECHNIKI POKONYWANIA OBIEKCJI

ZACHOWANIA UŁATWIAJĄCE FINALIZOWANIE SPRZEDAŻY

REGUŁA 6 W SPRZEDAŻY

ROZPOZNAWANIE MOMENTÓW FINALIZACYJNYCH – SYGNAŁY ZAKUPU

- odczytywanie sygnałów werbalnych po stronie klienta

- odczytywanie sygnałów niewerbalnych po stronie klienta

REAGOWANIE NA BŁĘDNE REAKCJE KLIENTÓW

- odczytywanie niepokojących sygnałów werbalnych po stronie klienta i sposoby reakcji
- odczytywanie niepokojących sygnałów niewerbalnych po stronie klienta i sposoby reakcji

4 BŁĘDY W FINALIZACJI TRANSAKCJI

- zbyt wczesna próba finalizacji
- niedostrzeganie sygnałów zakupu (przegapienie bezpośredniej chęci kupna)
- traktowanie pytań klienta jako zastrzeżeń
- traktowanie obiekcji klienta jako braku zainteresowania ofertą, niechęci do kupna.

TECHNIKI ZAMYKANIA SPRZEDAŻY

W trakcie szkoleń:

- pracujemy na konkretnych przykładach dotyczących sprzedaży i negocjacji w sprzedaży usług energetycznych. Praca na realnych sytuacjach pozwoli uczestnikom zastosować zmiany w rozmowach z pracownikami już następnego dnia po szkoleniu.
- w trakcie warsztatów i burz mózgów wypracowanie listy pomysłów (nowe projekty, zmiany, usprawnienia) często ustalonymi datami ich realizacji lub kryteriami ich oceny.
- pokażemy konkretne techniki wraz z zestawem zwrotów, które pomogą kontrolować rozmowy z pracownikami oraz ułatwią szybką i skuteczną reakcję na niespodziewane sytuacje - szkolenia prowadzą praktycy
- żadnej zbędnej teorii - wykłady i ćwiczenia poprowadzą wyłącznie praktycy, którzy z sukcesem szkolą menedżerów z całej Polski i Europy
- żadnych prezentacji marketingowych - 100% merytoryki i wartości dla naszych uczestników
- możliwość przeprowadzenia indywidualnych konsultacji z Trenerem po szkoleniu - odpowiemy na każde pytanie, którego być może nie zdążą uczestnicy zadać w czasie warsztatu

Harmonogram usługi

Przedmiot / temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Techniki finalizacji i pokonywania obiekcji w sprzedaży	04-05-2021	09:00	17:00	08:00
Techniki finalizacji i pokonywania obiekcji w sprzedaży	05-05-2021	09:00	17:00	08:00

Główny cel usługi

Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje uczestników do prowadzenia profesjonalnych rozmów z klientami zakończonymi sukcesem. Pomaga ukształtować aktywną postawę pro-sprzedażową.

Efekty uczenia się

- ukształtowanie aktywnej postawy pro-sprzedażowej
- techniki budowania relacji z klientem i „wywoływanie” potrzeb zakupowych u klienta
- pogłębienie wiedzy z zakresu technik zamykania/finalizacji rozmowy sprzedażowej
- nabycie umiejętności z zakresu radzenia sobie z obiekcjami podczas rozmowy sprzedażowej
- udoskonalenie umiejętności związanych z zarządzaniem rozmową sprzedażową

Czy usługa prowadzi do nabycia kompetencji?

Tak

Kwalifikacje

Brak wyników.

Cena

Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 000,00 zł
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 230,00 zł
Koszt osobogodziny netto	62,50 zł
Koszt osobogodziny brutto	76,88 zł

Adres realizacji usługi

ul. Anyżowa 13/15, 50-002 Wrocław, woj. dolnośląskie

Możliwość zorganizowania szkolenia na terenie całej Polski, w siedzibie Klienta i w każdym innym miejscu wskazanym przez Klienta. Istnieje możliwość zorganizowania logistyki szkolenia przez HILLWAY.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Zajęcia poprowadzą



Jacek Łabuński

Trener Biznesu

Posiada kilkunastoletnie doświadczenie zawodowe w prowadzeniu szkoleń biznesowych związanych z budowaniem i poszerzaniem kompetencji w zakresie sprzedaży, komunikacji, zarządzania i rozwoju osobistego.

W ostatnich latach współtworzył nowe standardy zarządzania w największej polskiej firmie zatrudniającej

40 tys. pracowników na stanowisku dyrektora projektu ds. poprawy efektywności zarządzania.

Ponadto posiada kilkunastoletnie doświadczenie w sprzedaży w branżach technicznych, IT, FMCG i innych,

w systemach sprzedaży B2C, B2B oraz B2G. W ciągu swojej kariery zawodowej przeprowadził ok. 15 000 rozmów handlowych i negocjacji, ponad 10 000 godzin szkoleń i coachingu.

Posiada wyższe wykształcenie na kierunkach psychosocjologia, zarządzanie zasobami ludzkimi, administracja samorządowa.

Autor artykułów na temat zarządzania, sprzedaży i efektywności pracy.

Doświadczenie Trenera w projektach szkoleniowo-doradczych w obszarze zarządzania personelem i sprzedaży B2C:

Apple APR Coach Program - szkolenie i coaching kierowników salonów i handlowców w autoryzowanych salonach Apple (18 salonów na terenie całego kraju, łącznie 120 osób), w zakresie miękkich i twardych kompetencji menedżerskich

i obsługi klienta, budowanie synergii w zespole. Szkolenia przygotowujące do audytów Mystery Shoper'a, projektowanie programów wdrażania nowych pracowników i nowych standardów pracy.

Kontakt



Anna Zielińska

email: info@hillway.pl

tel: (+48) 22 2502 282

Informacje dodatkowe

Warunki uczestnictwa

Podpisane zamówienie lub umowa zlecenia realizacji szkolenia otwartego lub szkolenia zamkniętego.

W SYTUACJI DOFINANSOWANIA SZKOLENIA ZE ŚRODKÓW PUBLICZNYCH W WYSOKOŚCI, CO NAJMNIEJ 70% USŁUGA JEST ZWOLNIONA Z PODATKU VAT.

<http://www.hillway.pl/harmonogram-wspolpracy/>

TRENER PROWADZĄCY:

Szkolenie otwarte prowadzi jeden Trener, praktyk ekspert biznesu.

SZKOLENIE OTWARTE HILLWAY

Zobacz Kalendarium Szkoleń Otwartych HILLWAY <http://www.hillway.pl/kalendarium-szkolen-szkolenia-otwarte-warszawa/>

Informacje dodatkowe

Cechą szkolenia HILLWAY jest interaktywność, którą uzyskujemy dzięki nowoczesnym metodom aktywizacji uczestników podczas warsztatów. W trakcie szkolenia. Trener porusza wraz z uczestnikami kwestie dotyczące wyzwań w ich codziennej pracy.

Cena nie zawiera: (koszty po stronie Zleceniodawcy) – logistyka szkolenia

- zapewnienie wyposażonej sali szkoleniowej
- przerw kawowych oraz lunchu dla uczestników szkolenia i Trenera,
- zakwaterowanie i wyżywienie Trenera podczas szkolenia i na dzień przed szkoleniem

Uczestnicy otrzymują bogaty liczący ok. 40-60 stron Materiał szkoleniowy wraz z notatnikiem oraz w trakcie szkolenia hand-outy np. testy szkoleniowe, ćwiczenia.

Dodatkowo 14 dni po szkoleniu mają możliwość konsultacji e-mail dotyczących tematu szkolenia z Trenerem prowadzącym

W trakcie szkolenia Trener uwzględni indywidualne sytuacje z Państwa środowiska pracy, przedstawia narzędzia i rozwiązania gotowe do zastosowania już następnego dnia po szkoleniu!