

## **SKUTECZNE UMIEJĘTNOŚCI SPRZEDAŻY**

*Warsztaty te pozwalają zbudować fundamentalne podstawy w zakresie umiejętności sprzedaży, dodają pewności siebie poprzez zwiększenie skuteczności w realizacji zadań sprzedażowych, oraz wpływają bezpośrednio na motywację osób sprzedających. Umiejętności te mogą stanowić podwaliny do ustanowienia standardu zachowań w firmie i wprowadzenia skutecznego systemu oceny pracy przedstawicieli działu sprzedaży. Ważne przy tym jest, aby kadra kierownicza odpowiedzialna za rozwój pracowników działu sprzedaży znała owe standardy i techniki sprzedaży, mogąc skutecznie edukować swoich podwładnych podczas wspólnych dni w terenie (on- the- job coaching).*

### **CEL:**

Poprawienie skuteczności realizacji zadań sprzedażowych poprzez zastosowanie sprawdzonej metody „profesjonalnych kroków sprzedaży”. Poprawa samoorganizacji pracowników, zwiększenie ich wydajności i wzrost motywacji.

### **ZAKRES TEMATYCZNY:**

- Przygotowanie i planowanie pracy
- Ustalanie celów metodą SMART
- Etapy skutecznej wizyty handlowej
  - Otwarcie,
  - Uświadamianie potrzeb,
  - Rodzaje i techniki pytań,
  - Prezentacja korzyści,
  - Efektywne przełamywanie zastrzeżeń,
  - Sygnały zakupu,
  - Techniki zamknięć
- Ćwiczenia praktyczne (role play)

**CZAS TRWANIA** : 3 dni

### **KTO POWINIEN UCZESTNICZYĆ:**

Wszyscy pracownicy działu sprzedaży mający na co dzień kontakt z klientami i aktywnym procesem sprzedaży.