

OFERTA 1/2023

SZKOLENIE: Techniki sprzedaży od A do Z

Dostawca usług: Korporacja VIP, 35-001 Rzeszów, ul. Asnyka ½

Maksymalna liczba uczestników: 15

Liczba godzin usługi: 64

Certyfikat poszkoleniowy: Certyfikat VCC

Koszt szkolenia jednego uczestnika: 4250,00 zł

Program usługi

PRZYGOTOWANIE DO WIZYTY/ROZMOWY.

Informacja najcenniejszym towarem.

W czym jestem lepszy od konkurencji?

Analiza PCK (Potrzeby/Cechy/Korzyści).

Analiza APK (Analiza Przewagi Konkurencyjnej.)

ETAPY I PRZEBIEG ROZMOWY HANDLOWEJ.

Pierwszy kontakt / telefon od klienta

Jak się wyróżnić na tle konkurencji?

Przebieg rozmowy z klientem, techniki angażowania rozmówcy.

TECHNIKI RADZENIA SOBIE Z ODPOWIEDZIAMI:

- nie jestem zainteresowany,
- proszę wysłać ofertę,
- mam swojego dostawcę.

TECHNIKI SPRZEDAŻY I FINALIZOWANIA TRANSAKCJI.

Sprzedaż poprzez korzyści.

Manipulowanie ceną – cena to nie najważniejszy element.

Sprzedaż poprzez jakość i markę.

Argumentacja na podstawie Analizy Przewagi Konkurencyjnej.

TECHNIKI ZAMYKANIA.

Kiedy najlepiej finalizować rozmowę handlową.

Jak to robić – techniki.

Uzyskiwanie zobowiązań ze strony klienta.

Narzędzia komunikacyjne pozwalające na pozostawienie po sobie dobrego wrażenia, pozyskanie rekomendacji i ułatwienie kolejnych spotkań handlowych.

Sposób weryfikacji osiągnięcia efektów uczenia się:

- EGZAMIN VCC - składający się z części teoretycznej oraz części praktycznej.

"KORPORACJA VIP" Sp. z o.o.
38-120 Czudec, ul. Ceramiczna 3
tel. 17 852-31-69, 17 852-16-04, 17 277-22-06
NIP: 819-14-77-271

PREZES ZARZĄDU

mgr inż. Kazimierz Kopeć