

Szkoła Profesjonalnej Sprzedaży

Szkolenie, na którym nauczysz się, jak pozyskać uwagę potencjalnego klienta i sprawić, aby kupił właśnie od Ciebie. 68% uczestników tego szkolenia oceniło, że udział w nim, w istotnym stopniu, pomógł im rozwinąć sprzedaż.

8 powodów, dla których warto wybrać to szkolenie dla handlowców:

- Zaprojektujesz proces sprzedaży, który ułatwi Ci docieranie do potencjalnych klientów – dzięki temu **będziesz miał więcej wartościowych okazji** sprzedażowych
- Poznasz techniki sprzedażowe, które wykorzystasz w kontakcie z klientem – to **pomoże Ci skuteczniej finalizować sprzedaż** i podnosić wartość zamówienia
- Przećwiczysz scenariusze rozmów handlowych – dzięki temu będziesz lepiej radzić sobie w różnych sytuacjach sprzedażowych
- Opracujesz narzędzia, które wykorzystasz w procesie sprzedaży swoich produktów i usług – w ten sposób **będziesz silniej wpływać na decyzję** swojego klienta



Zakres merytoryczny skrojony jest pod potrzeby sprzedawców działających w segmencie B2B - uczestnicy szkolenia wychodzą z konkretnymi wskazówkami i pomysłami. Trener prowadzący szkolenie jest ekspertem w zakresie prezentowanej tematyki.



Indywidualne konsultacje – po szkoleniu każdy z uczestników może dodatkowo samodzielnie popracować z trenerem nad kluczowymi dla niego kwestiami. Dzięki temu mają Państwo gwarancję, że żadne pytanie nie pozostanie bez odpowiedzi.



Każdy uczestnik otrzymuje wysokiej jakości materiały szkoleniowe oraz imienne zaświadczenia potwierdzające udział w szkoleniu.



Kameralna grupa, która daje wszystkim uczestnikom możliwość brania udziału w ćwiczeniach, dyskusjach i zadawaniu pytań. Dzięki temu każdy uczestnik czuje się komfortowo i może lepiej uczyć się.

DZIEŃ 1: PROSPECTING i MARKETING B2B CZYLI JAK ZNALEŹĆ POTENCJALNEGO KLIENTA

W trakcie tego dnia poznasz narzędzia, które pomogą Ci zorganizować początkowy etap procesu sprzedaży – czyli etap prospectingu. To dzięki odpowiednim działaniom i narzędziom wykorzystanym na tym etapie **leady wpadają do lejka sprzedażowego i mogą być później obrabiane przez sprzedawcę za pomocą właściwych technik** sprzedaży.

Dobór odpowiednich działań marketingowych jest szczególnie ważny, gdy w firmie nie ma dedykowanego działu marketingu i sprzedawca musi sam wykonać pracę związaną z generowaniem wartościowych okazji sprzedażowych. Nauczysz się, jak docierać do potencjalnych klientów, przykuwać ich uwagę i zachęcać do rozmowy o oferowanych przez Ciebie rozwiązaniach.



Tematem przewodnim dnia jest **BRAK ZAINTERESOWANIA ZE STRONY KLIENTA**. W trakcie szkolenia poznasz praktyczne narzędzia, które pomogą Ci poradzić sobie z tym problemem:

- Buyer Persona – narzędzie, które pomoże Ci zrozumieć kto, kiedy, jak i dlaczego kupuje Twoje produkty. Dzięki niemu opracujesz lepszą komunikację marketingową i dobierzesz najskuteczniejsze kanały komunikacji z potencjalnym klientem.
- Ból – narzędzie, które pozwoli Ci aktywować potencjalne potrzeby zakupowe klienta. To ważne narzędzie, ponieważ brak aktywnej potrzeby zakupowej stanowi zwykle istotną przeszkodę nawet w zainicjowaniu rozmowy handlowej.
- Cold Calling Scenario – narzędzie, które ułatwi Ci przeprowadzenie pierwszej rozmowy telefonicznej, odwołującej się do najsilniejszych interesów Buyer Persony. Dzięki niemu nie popełnisz już typowych błędów telemarketerów.
- Cold mailling – wytyczne, które ułatwią Ci opracowanie treści maila inicjującego kontakt z potencjalnym klientem. To ważne narzędzie, ponieważ zimne maile mają większą skuteczność niż zimne telefony, pod warunkiem, że nie są spamem.
- Social selling – rozwiązania, które ułatwią Ci nawiązywanie wartościowych kontaktów biznesowych za pomocą portali społecznościowych.

DZIEŃ 2: TECHNIKI SPRZEDAŻY B2B CZYLI CO ZROBIĆ, ABY DOPIĄĆ TRANSAKCJĘ

W trakcie tego dnia dowiesz się, co **robić z leadami, które znajdują się już w Twoim lejku sprzedażowym**. Poznasz dobre praktyki, które warto stosować w kluczowych momentach rozmowy handlowej. Dowiesz się, jak pozyskiwać informacje o potrzebach zakupowych klienta, prezentować szczegóły swojej oferty i odpowiadać na obiekcje. Dzięki temu będziesz wiedzieć co, jak i kiedy powiedzieć (oraz zrobić), aby skuteczniej finalizować transakcje handlowe.



Tematem przewodnim tego dnia jest **ATAK KLIENTA NA CENĘ**. Dowiesz się kiedy klienci najchętniej kwestionują cenę i co możesz zrobić, aby zminimalizować straty finansowe po swojej stronie. Jeżeli często słyszysz od klientów, że Twoja cena jest za wysoka, to właśnie w tym dniu dostaniesz praktyczne wskazówki co zrobić, aby tego uniknąć.

W trakcie szkolenia przejdziesz przez ćwiczenia, które lepiej przygotowują Cię do rozmowy z klientem:

- „Lupa” – ćwiczenie, w trakcie którego zaplanujesz o co zapytasz klienta, na etapie badania jego potrzeb zakupowych
- „Kup u mnie” – ćwiczenie, w trakcie

którego przygotujesz swoją prezentację sprzedażową i opracujesz argumenty, które przekonają Twojego klienta do zakupu Twojego produktu

- „E-mail sprzedażowy” – ćwiczenie, które pozwoli Ci opracować draft maila z właściwą ofertą, który zwiększy szansę na pierwszą sprzedaż
- „Druga połowa” – ćwiczenie, które pomoże Ci zaplanować działania po prezentacji oferty
- „Liczy się tylko cena” – ćwiczenie, dzięki któremu łatwiej będzie Ci obronić swoją cenę w procesie sprzedaży

POZNAJ TRENERA: AGNIESZKA ŚMIEJKA



Specjalizuję się w szkoleniach z zakresu prospectingu (poszukiwanie klienta), marketingu B2B, technik sprzedaży, negocjacji i standardów obsługi klienta po zakupie. Jestem fanem nowych technologii i rozwiązań, które ułatwiają pracę sprzedawców.

W ostatnich 12 latach współpracowałam z ponad 500 firmami o różnym profilu działalności, ale największą grupę spośród moich klientów stanowią te z segmentu B2B.

Osobiste wieloletnie doświadczenie zawodowe sprawia, że jestem wiarygodnym partnerem do współpracy, zwłaszcza dla przedstawicieli sił sprzedaży. Uczestnicy szkoleń lubią ze mną pracować, ponieważ moje warsztaty charakteryzuje dynamizm, dopasowanie do specyfiki pracy Klienta oraz koncentracja na praktyce.

HARMONOGRAM SZKOLEŃ I ZAPISY:

Katowice	28-29.01.2019	945 zł
Warszawa	25-26.02.019	945 zł

Podane ceny są cenami netto za 1 osobę. Przy zapisie 2 osób – 10% rabatu. Przy zapisie od 3 do 5 osób – 2500 zł netto za całą grupę

Aby dokonać zapisu należy wysłać maila z danymi do FV oraz danymi kontaktowymi do siebie.