

Curs deschis: POWER SELLING



Power selling

Durata: două zile

Grupul țintă: persoane din vânzări

Preambul

Demersul unui vânzător în fața unui potențial client este rareori destinat umplerii unui gol determinat de lipsa efectivă a produsului/serviciului promovat de el. În majoritatea situațiilor, clientul folosește deja ceva similar provenit de la concurență.

Provocarea constă în faptul că vânzătorul trebuie să genereze în client dorința și intenția de schimbare a actualului mod de lucru. Într-un astfel de demers, argumentele logice nu sunt cele mai potrivite. Există metode mai subtile de a obține un „DA” de la client.

Obiective

În urma parcurgerii acestui modul, participanții vor:

- înțelege mai bine impactul acțiunilor lor asupra celorlalți, căile de motivare, influențare și convingere a oamenilor, diversele stiluri de exercitare a influenței
- dezvolta atitudini proactive în interacțiunea cu clienții, în scopul atingerii obiectivelor de vânzări
- înțelege imaginea de ansamblu a activității de vânzare, nu numai din perspectiva personală ci și din perspectiva clientului

Capitole parcurse

- Rolul vânzătorului
- Provocările procesului de achiziție a noilor clienți
- Managementul portofoliului de clienți. Rații cheie în măsurarea eficacității personale
- Sursele avantajului competitiv
- Stiluri și valori individuale în relațiile interpersonale
- Profilul vânzătorului ideal
- Influență și putere pozitivă în relația cu clientul
- Procesul de cumpărare
- Procesul de vânzare P_A_I_P_I_U
 - Prospectare
 - Surse
 - Metode de calificare
 - Abordare
 - Câștigarea credibilității: Afirmția de Valoare
 - Obținerea „licenței de vânzător”
 - Identificarea și analiza grupului decizional
 - Identificare cerințe
 - Nevoi explicite vs. Nevoi implicite
 - De la situația curentă la beneficiile așteptate. Tehnici de investigare SPEV
 - Prezentare propunere
 - Caracteristici vs Beneficii
 - Propunerea de Valoare
 - Închidere
 - Tratarea obiecțiilor
 - Semnale de cumpărare și tehnici de închidere
 - Urmărire
 - Păstrarea relației
 - Loializarea clienților