

Szkolenie sprzedażowe

Zwiększenie sukcesu w sprzedaży

Cele seminarium

Prezentowane są najważniejsze techniki handlowe. Szkolenie jest zorientowane wyłącznie na praktykę i uczy strategii skutecznych i zorientowanych na sukces zachowań sprzedażowych. Aby wygenerować obrót, wysokie wyniki sprzedaży, każdy sprzedawca powinien otrzymać informację zwrotną o sobie i o swoim wpływie na klientów. Szkolenie zawiera ważne sugestie w tym zakresie.

Treść programu

- Planowanie i przygotowanie rozmowy handlowej
- Fazy rozmów handlowych: Powitanie, kontakt, informacja, argumentacja, dyskusja na temat cen, zastrzeżenia, wnioski
- Dlaczego uwaga i dowartościowanie klienta mają decydujące znaczenie przy zakupie?
- Sprzedawca jako menedżer emocji i relacji
- Co robi sprzedawca, aby klient dobrze się poczuł?
- Podnoszenie kompetencji społecznych jako warunek sukcesu w sprzedaży i w doradztwie.
- Retoryka sprzedaży i techniki prowadzenia rozmów
- Techniki reagowania na obiekcje i argumentacji
- Mowa ciała w rozmowie handlowej
- Dyskusja na temat cen i sporu cenowego
- Rodzaje klientów i sposób ich traktowania
- Drogi prowadzące do pomyślnego zakończenia
- NLP w sprzedaży (Jak najlepsi sprzedawcy doradzają?)
- Jak budujesz wzajemne zaufanie?
- Jak można się dobrze sprzedać?
- W jaki sposób wspólnie z klientem tworzyć kreatywne rozwiązania?
- Znajomość natury ludzkiej: klucz do sukcesu w sprzedaży
- Jak stworzyć pozytywną relację z klientem?

Metodyka

Moderowane sekwencje ćwiczeń, wymiana doświadczeń i dyskusja, wspomagane poprzez wideo odgrywanie ról, analiza zewnętrzna i samoanaliza, symulacja konwersacji.

Grupa docelowa

Seminarium "Szkolenie sprzedażowe" skierowane jest do wszystkich, którzy chcą jeszcze skuteczniej sprzedawać i doradzać klientom.

Komentarze klientów

„Szczególnie podobała mi się dynamika wewnątrz grupy; nie było nudy!“
B. Fuest, TOTAL Deutschland GmbH

„Było to bardzo intensywne, a jednak z dużo zabawy związane z zaawansowanym treningiem.“

A. Albrecht, AMS Albrecht & Graul GmbH

Seminarkooda

VV5000

Uczestnik

maksymalnie 9 Osoba

Czasy seminariów

1. Doba: 10:00 - 17:00
2. Doba: 09:00 - 16:00

Miejsce i daty

Webinar

04.03.2021 – 05.03.2021
04.03.2021 – 05.03.2021
08.03.2021 – 09.03.2021
11.03.2021 – 12.03.2021
18.03.2021 – 19.03.2021

Münster

18.06.2020 – 19.06.2020
25.06.2020 – 26.06.2020
31.08.2020 – 01.09.2020
17.09.2020 – 18.09.2020
12.11.2020 – 13.11.2020
04.02.2021 – 05.02.2021
31.05.2021 – 01.06.2021
17.06.2021 – 18.06.2021
28.06.2021 – 29.06.2021
06.09.2021 – 07.09.2021
16.09.2021 – 17.09.2021
08.11.2021 – 09.11.2021
29.11.2021 – 30.11.2021
06.12.2021 – 07.12.2021

Hamburg

24.09.2020 – 25.09.2020
07.12.2020 – 08.12.2020
15.02.2021 – 16.02.2021
09.08.2021 – 10.08.2021

Berlin

20.08.2020 – 21.08.2020
29.04.2021 – 30.04.2021
02.12.2021 – 03.12.2021

Leipzig

29.06.2020 – 30.06.2020
05.11.2020 – 06.11.2020
23.09.2021 – 24.09.2021

Köln

05.10.2020 – 06.10.2020
22.04.2021 – 23.04.2021
09.12.2021 – 10.12.2021

Frankfurt am Main

23.11.2020 – 24.11.2020
24.06.2021 – 25.06.2021
30.09.2021 – 01.10.2021

Stuttgart

15.10.2020 – 16.10.2020

15.11.2021 – 16.11.2021

München

13.07.2020 – 14.07.2020
03.12.2020 – 04.12.2020
06.05.2021 – 07.05.2021
18.10.2021 – 19.10.2021

Wien

04.06.2020 – 05.06.2020
17.09.2020 – 18.09.2020
21.06.2021 – 22.06.2021
25.11.2021 – 26.11.2021

Oplata za seminarium

980,00 € (plus VAT)
1.166,20 € (w tym podatek
VAT)

W cenie: dokumentacja,
zaświadczenie o uczestnictwie,
przerwy na lunch i kawę.

FAX-ANMELDUNG +49 251 20205-99

Dorpatweg 10
48159 Münster
Germany

Telefon: +49 251 20205-0
Telefax: +49 251 20205-99

E-Mail: info@kitzmann.biz
Internet: www.kitzmann.biz

Freecall: 0800 KITZMANN
0800 54896266

Ja, ich/wir buche(n) folgendes Seminar:

Seminartitel

Termin

Seminarort

1. Teilnehmer/in

Funktion

E-Mail

2. Teilnehmer/in

Funktion

E-Mail

Ja, ich/wir buche(n) das Aufbauseminar gleich mit:

Titel

Termin

Ort

1. Teilnehmer/in

Funktion

E-Mail

2. Teilnehmer/in

Funktion

E-Mail

Rechnungsanschrift

Firma

Ansprechpartner

Funktion

Abteilung

Straße/Hausnummer

PLZ/Ort

Telefon/Telefax

E-Mail

Datum/Unterschrift