

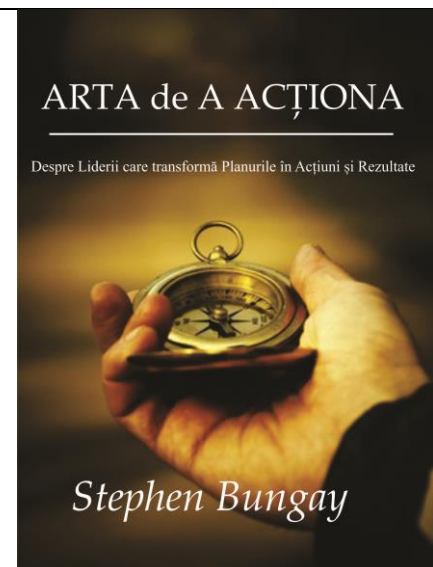
# ABILITĂȚI DE BUSINESS

**Arta de a acționa adecvat în vânzarea relațională**  
 Curs prezentat în colaborare cu Global Knowledge Ltd.

## Descriere curs

**Deprindeți arta de a acționa adecvat pentru obținerea performanței în vânzări**

Dezvoltați-vă abilitățile de vânzări în vederea prezentării cu succes a produselor și soluțiilor din portofoliul propriu către clienți finali sau distribuitori. Acest workshop este destinat personalului din vânzări și managerilor de vânzări (area manager, regional manageri) cu scopul de a-l ajuta să își rafineze și întărească abilitățile de vânzare, să își dezvolte tehnici pentru a controla procesul de vânzare și să stăpânească metode mai sofisticate de abordare, calificare și vânzare către clienți actuali sau potențiali.



\* Arta de a acționa Stephen Bungay

După acest workshop veți ști ce întrebări să puneți, cum să construiți o propunere de valoare și cum să o prezentați, propunere care să fie cea mai eficientă soluție pentru client și care să vă asigure vânzarea.

## Beneficii:

La finalul acestui program de training, participanții:

- Vor conștientiza necesitatea unei abordări organizate și creative a vânzării
- Vor avea mai multă încredere în folosirea trăsăturilor și caracteristicilor personale în inițierea vânzării
- Vor deprinde metode și tehnici de succes în procesul de vânzare al produselor/ soluțiilor din portofoliul firmelor pe care le reprezintă
- Vor înțelege și vor gestiona mai bine comportamentul clienților
- Vor dobândi o viziune de ansamblu asupra procesului de vânzare al produselor/ soluțiilor pe care le vând și vor înțelege ce anume pot îmbunătăți pentru viitor

\* Pachetul de curs va conține și cartea *Arta de acționa* –de Stephen Bungay

## Recomandări de participare

Cursul se adresează persoanelor interesate de a dobândi cele mai bune practici în activitatea asociată vânzărilor.

## Conținut curs

- 1. Crearea atmosferei potrivite**
  - Icebreaking
  - Reguli de lucru
- 2. Vânzarile privite ca proces – cunoașterea produselor**
  - Modelul de **analiză pe trei nivele**
  - Diferențiere și **ofertă unică de vânzare**
  - Modele pentru caracteristici, avantaje, beneficii
- 3. Înțelegerea clientului și calitățile unui vânzător de succes**
  - Motive de cumpărare
  - Profile de cumpărători: tehnic, profesionist etc.
  - Calități vânzător de succes

Cei 3P : Prezență,  
Putere personală,  
Pasiune
- 4. Inițierea vânzării – abordarea clientului. Ascultarea activă**
  - Atmosfera
  - Empatia
  - Ascultarea
- 5. Stabilirea necesităților – Tehnici de chestionare. Metoda SPIN**
  - Tehnici de comunicare – Tehnica adresării întrebărilor
  - Prospectare clienți prin metoda SPIN
- 6. Explicarea beneficiilor – Metodele AIDA și CAB**
  - Prezentarea cu impact a produselor
  - Metodele AIDA și CAB.
  - Prezentarea pe 3 nivele
- 7. Rezolvarea Obiecțiilor. Upselling**
  - Tehnica CRAQ-OPEN de soluționare a obiecțiilor la vânzările de tip upselling.
- 8. Tehnici de încheiere a vânzării și tipuri de clienți**
  - Tipuri de clienți dificili
  - Tehnici de încheiere a vânzării
  - Negociere în iterații
- 9. Extragerea de învățături – PLANURI PROPRII DE DEZVOLTARE ȘI ACȚIUNE**