

Értékesítési tréning - tematika

A képzés célja:

A tréning tudatosítja a résztvevőkben a hatékony értékesítő tulajdonságait, az értékesítési folyamat lépéseit, a vevői viselkedéstípusokat, a haszonérvelés technikájára épülő konzultatív értékesítés alkalmazásának, az ügyfélélmény megteremtésének módját.

A tréning során feldolgozása kerülő témák:

1. A hatékony értékesítő

- Önismeret
- Hozzáállás fontossága
- Munkaidő beosztása
- Értékesítési stratégiák
- A jó értékesítő tulajdonságai

2. Az értékesítés alapjai

- Az értékesítő szerepe a vállalat életében
- A termék/szolgáltatás csomag jellemzői

3. Az értékesítési folyamat lépései

- felkészülés,
- bizalomépítés,
- igényfelmérés,
- ajánlás,
- problémakezelés,
- után követés

4. TEH (tulajdonság, előny, haszon) modell és annak alkalmazása az értékesítés során.

5. Ügyfél típusok és azok jellemző viselkedése, motivációja, az egyes típusokkal szemben követendő magatartás.

6. Az ügyfél jelzéseinek értelmezése

Alkalmazott képzési módszerek:

Interaktív prezentáció, helyzetgyakorlatok, tesztkitöltés, csoportos/egyéni feladatmegoldás, tréneri prezentáció