



## Nowoczesne techniki sprzedaży,

### CZYLI

#### **JAK dziś sprzedać? JAK usatysfakcjonować klienta? JAK zarobić?**

KIEDY szukamy nowej wiedzy, skutecznych technik oraz rozwoju umiejętności?

WTEDY, kiedy nasza dotychczasowa wiedza, doświadczenie lub umiejętności nie są w stanie odpowiedzieć na pytania lub zmierzyć się z sytuacjami, z którymi, na co dzień się spotykamy.

Naszym szkoleniem – **Nowoczesne Techniki Sprzedaży** – chcemy odpowiedzieć na te pytania, które każda osoba pracująca w sprzedaży – nie raz i nie dwa stawia przed sobą:

- KIEDY rozpoczyna się sprzedaż?
- JAKIE potrzeby ma klient?
- CZY mój produkt będzie odpowiadał klientowi?
- JAK dobór słów wpływa na siłę oferty?
- GDZIE popełniamy błędy?
- JAK wykorzystać mocne strony?
- JAK zniwelować słabe strony?
- JAK rozmawiać o konkurencji?
- KIEDY klient mówi „nie” – i co wtedy: Atakować? Zgadzać się? Bronić się?
- CZY sukces jest zawsze równoznaczny ze sprzedażą?
- CZY mogłem sprzedać więcej?
- KIEDY klient wraca?

Jak to zrobimy? Wykorzystując różne formy pracy zwiększające skuteczność nauki oraz utrzymujące aktywność uczestników na wysokim poziomie, takie jak:

- Prezentacje wprowadzające poszczególne pojęcia, definicje oraz teorie;
- Dyskusje grupowe, podczas których uczestnicy dzielą się między sobą doświadczeniami, opiniami oraz zgłaszają uwagi i zapytania;
- Ćwiczenia, których celem jest opanowanie oraz zastosowanie nowo poznanej wiedzy;
- Analizy przypadków polegające na rozwiązywaniu przykładowych problemów, z którymi można spotkać się w codziennej rzeczywistości.