

CONSULTATIVE SELLING REMOTE

CE ÎNVAȚĂ PARTICIPANȚII

- Să urmărească structura discuției
- Cum să depășească obiecțiile inițiale ale clientului
- Să construiască declarații de valoare care să îi sprijine în creșterea disponibilității clientului
- Să construiască vânzarea pornind de la nevoile clientului
- Să asculte clientul
- Să recunoască nevoile clientului și să facă diferența între tipurile de nevoi
- Să folosească întrebările pentru a investiga nevoile clientului
- Să formuleze corect întrebări de Context, de Problemă și de Dorință
- Să identifice punctele sensibile pentru client
- Cum să evite prezentarea soluției în caracteristici
- Cum să creeze valoare prin prezentarea soluției în beneficii
- Să prezinte soluția cu toate detaliile (ținând cont de aspectele specifice și punctele sensibile pentru client)
- Cum să parcurgă pașii închiderii
- Să cunoască rezultatele posibile ale unei discuții de vânzare.

OBIECTIVE

1. Dezvoltarea de abilități și tehnici esențiale vânzării consultative în online.
2. Înțelegerea procesului de vânzare și a acțiunilor necesare pe fiecare pas.
3. Înțelegerea ciclului de cumpărare.
4. Dezvoltarea abilității de investigare a nevoilor clientului pentru a putea propune o soluție care să corespundă dorințelor acestuia.
5. Creșterea eficienței la încheierea vânzărilor.

Între module participanții vor primi misiuni de făcut în practică. Acestea constau în exersarea instrumentelor și comportamentelor descoperite în module pentru a forma un obicei nou. Misiunile sunt de fiecare dată discutate în modulul următor.

Contact: office@trendconsult.eu

METODOLOGIE

- Discuții facilitate în plen
- Chestionare anonimă on-line urmată de afișarea răspunsurilor în timp real și discutarea lor
- Grupuri de lucru
- Role play & prezentarea concluziilor în plen.

TREND