

Skuteczna sprzedaż i umawianie spotkań przez telefon

Warsztaty dla osób, które aby sprzedać dzwonią, wysyłają oferty na e-mail, oddzwaniają, umawiają się na spotkania z klientami.



Czas trwania:

1 dzień

09.00-17.00

Trener prowadzący:

Iza Krejca-Pawski

Szkolenie stworzone z myślą o:

Handlowcach, managerach, doradcach czy konsultantach, którzy poszukują świeżego spojrzenia na swoje rozmowy sprzedażowe i chcą poznać nowe sposoby zwiększenia wyników sprzedaży.

Stosujemy aktywne metody pracy w czasie szkolenia lub warsztatów:

50% szkolenia stanowi trening i warsztaty umiejętności sprzedażowych

20% dyskusje z uczestnikami w celu wymiany doświadczeń

30% wiedza i wprowadzenie w omawiane zagadnienia dotyczące skutecznej sprzedaży

Szkolenie jest skoncentrowane na zdobywaniu nowych kompetencji i ćwiczeniu praktycznych umiejętności właściwych dla pracy związanej z telefoniczną sprzedażą. Trener prowadzi szkolenie metodami takimi jak:

- Symulacje rozmów sprzedażowych i nagrania rozmów podczas szkolenia.
- Warsztaty i ćwiczenia technik sprzedaży.
- Uzupełnione o mini-wykłady tam, gdzie jest to niezbędne.
- Burza mózgów i metody kreatywne.
- Zespołowe wypracowywanie rozwiązań.
- Dyskusje moderowane.
- Analiza studium przypadków z doświadczenia uczestników i trenera.

Warsztaty sprzedażowe prowadzone przez praktyka Izę Krejca-Pawski.

Głównym celem warsztatów jest podniesienie skuteczności rozmów sprzedażowych z klientami poprzez trening umiejętności i wyeliminowanie błędów popełnianych w rozmowach. Szkolenie skoncentrowane jest na ćwiczeniu i wypracowywaniu nowych, skuteczniejszych strategii.

Narzędzia, jakie wypracujemy:

- strategię skutecznej sprzedaży,
- mocne zdania otwierające rozmowę,
- reakcje na częste uciążliwe obiekcje,
- scenariusze oddzwania po wysłaniu oferty.

Efekty udziału w warsztatach dla uczestników:

- umiejętność angażowania klienta w rozmowę,
- podniesienie skuteczności telefonicznej rozmowy dzięki opracowaniu strategii sprzedaży,
- określenie obszarów do zmiany w obecnie prowadzonych rozmowach,
- opracowanie kompletnej strategii rozmowy do stosowania od razu po szkoleniu.

Program szkolenia: 1 dzień – 09.00 - 17.00**Moduł 1. Świeże spojrzenie na sprzedaż - jak sprzedawać „językiem klienta”?**

- Jak budować natychmiastowe porozumienie dzięki stosowaniu „języka klienta”?
- Na ile skuteczna jest Twoja obecna strategia sprzedaży i umawiania spotkań?
- W którym miejscu rozmów „tracisz” sprzedaż? I jak to zmienić? Analizujemy błędy.
- **Warsztaty:** analizujemy przykładowe rozmowy uczestników pod kątem ich skuteczności.

Efekty modułu: uczestnicy dokonają analizy przykładowych rozmów pod kątem ich skuteczności i zaplanują zmiany, które należy wprowadzić w rozmowach w dalszej części szkolenia.

Moduł 2. Mocne wejście - Techniki angażowania uwagi klientów przez telefon.

- Co powiedzieć, aby klient chciał Cię słuchać od pierwszej minuty rozmowy?
- 5 sposobów budowania angażujących mocnych zdań.
- Strategiczne pytania sprzedażowe – technika „magicznych pytań”.
- Umawianie spotkań z klientami – jak doprowadzić do spotkania?
- Przykłady rozmów z umawianiem spotkań – 2 sprawdzone strategie.
- **Warsztaty tworzenia mocnych zdań otwierających rozmowę z klientem.**

Efekty modułu: uczestnicy nauczą się tworzyć zdania, które angażują klientów w rozmowy i nauczą się dopasowywać je do specyfiki swoich klientów i reprezentowanej branży.

Moduł 3. Praktyczne rozwiązania na najczęstsze problemy podczas rozmów.

- Czy pytać klienta o czas na rozmowę i jak zrobić to dobrze?
- Jak reagować w sytuacji, gdy klient żąda podania ceny na początku rozmowy?
- Jak rozmawiać z sekretarką i pośrednikami, którzy nie chcą Cię połączyć z osobą decyzyjną? Sprawdzone strategie.
- Jak rozmawiać z osobą decyzyjną i właścicielami firm, którzy nie mają czasu?
- Jak reagować na przeciąganie decyzji w czasie i odwlekaniem decyzji przez klienta?
- Jak sprzedawać oferty podobne do rozwiązań konkurencji i wyróżnić się w oczach klienta?
- **Warsztaty:** tworzymy mocne zdania otwierające rozmowę z klientem dopasowane do specyfiki branży uczestników.

Efekty modułu: uczestnicy nauczą się tworzyć zdania, które przykuwają uwagę rozmówcy i nauczą się pokonywać barierę wejścia podczas rozmów o ofercie.

Moduł 4. Składanie oferty i oddzwanianie do klientów po decyzję.

- Jak wykorzystać prośbę o wysłanie oferty na e-mail w strategiczny sposób?
- Jak napisać treść e-maila i jak powinien wyglądać załącznik, aby działały?
- Sprawdzamy, czy obecnie wysyłane oferty pomagają uczestnikom przekonać klientów.
- Skuteczna strategia rozmowy po wysłaniu oferty – warunki, jakie musi spełnić.
- **Warsztaty:** radzenie sobie z odwlekaniem decyzji lub unikaniem odpowiedzi.

Efekty modułu: uczestnicy dokonają analizy drugiego etapu rozmowy pod kątem podnoszenia jego skuteczności, a następnie przećwiczą finalizację ustaleń z klientem podczas warsztatów.

Moduł 5. Plan działań po szkoleniu - jak przenieść nowe umiejętności do codziennej pracy?

- Tworzymy plan działania po szkoleniu i ustalamy cele rozwojowe dla każdego uczestnika z wykorzystaniem formularzy planowania rozwoju.
- Co dalej? - zadania rozwojowe po szkoleniu.

Efekty modułu: uczestnicy zaplanują wdrożenie nowej strategii rozmowy sprzedażowej po szkoleniu w swojej codziennej pracy.

O TRENERCE



Izabela Krejca-Pawski – szefowa firmy IKP Szkolenia, praktyk biznesu z 14 letnim doświadczeniem. Certyfikowany trener sprzedaży i psycholog biznesu. Pomaga ludziom sprzedaży podnosić wyniki ucząc sprawdzonych strategii działania. Wcześniej trener wewnętrzny, wspierający zespoły sprzedaży i kadrę managerską w zwiększaniu efektywności działania. Publikuje artykuły w serwisach SalesNews.pl, drsprzedaz.pl, współpracuje z magazynami Szef Sprzedaży, As Sprzedaży i Nowa Sprzedaż. Stworzyła program podnoszenia wyników sprzedażowych dostępny na stronie www.izakrejecapawski.pl



Autorka książki, dedykowanej ludziom sprzedaży. Dzieli się w niej sprawdzonymi technikami i strategiami prowadzenia rozmów, które pozwalają skutecznie podnosić wyniki sprzedażowe i zdobywać najlepszych klientów. Sprzedaż. Tylko sprawdzone techniki. Iza Krejca-Pawski

Dzielę się tym, co działa.

Jestem praktykiem sprzedaży i kocham to, co działa! Dlatego napisałam książkę, aby zawrzeć w niej odpowiedzi na wszystkie pytania, jakie słyszałam od ludzi sprzedaży podczas szkoleń i warsztatów. Jak budować relacje owocujące sprzedażą? Jak skutecznie rozmawiać o pieniądzach z klientami? Jak umawiać się na spotkania? Jak zostawić konkurencję w tyle? To ważne pytania, które zadają sobie codziennie handlowcy i ich szefowie. Dlatego zebrałam w jednym miejscu wszystkie sprawdzone techniki i metody działania, które pozwalały osiągać sukcesy najpierw mnie, gdy sama sprzedawałam, potem moim ludziom i uczestnikom moich szkoleń.

Razem podnieśmy skuteczność każdej rozmowy sprzedażowej!

Iza Krejca-Pawski