

Negocjacje i spotkania handlowe

Czas trwania: 2 dni

Cele szkolenia:

Celem szkolenia jest zapoznanie uczestników z zaawansowanymi technikami negocjacyjnymi oraz umiejętnościami prowadzenia efektywnych spotkań handlowych. Uczestnicy nauczą się, jak przygotować się do negocjacji, jakie narzędzia i techniki stosować, aby osiągnąć cele biznesowe, oraz jak budować trwałe relacje z klientami. Dodatkowo, szkolenie wprowadza uczestników w wykorzystanie sztucznej inteligencji w codziennej pracy handlowca.

Szkolenie odpowiada na pytania:

- Jak przygotować się do negocjacji i spotkania handlowego?
- Jakie błędy najczęściej popełniają handlowcy i jak ich unikać?
- Jak rozpoznać manipulację klienta i jak sobie z nią radzić?
- Jakie techniki negocjacyjne są najbardziej skuteczne w różnych sytuacjach?
- Jak budować długoterminowe relacje z klientem jako przewagę konkurencyjną?
- Jak wykorzystać AI w pracy handlowca?

Program:

DZIEŃ 1: ZAAWANSOWANE NEGOCJACJE HANDLOWE

Moduł 1: Negocjacje handlowe – Spotkanie handlowe/rozmowa handlowa

- Przygotowanie do spotkania
- Wyznaczanie celów
- Błędy w spotkaniu handlowym
- Praktyczne przygotowanie do negocjacji/spotkania z klientem
- Jakich informacji potrzebujesz?
- Co chcesz osiągnąć?
- Gdzie jest Twój zysk?
- Na czym polega wygrana w negocjacjach?

Moduł 2: Ćwiczenia praktyczne – Negocjacje

- Błędy w negocjacjach
- Narzędzia wspomagające wygraną w negocjacjach
- Argumenty negocjacyjne
- Techniki negocjacji
- Style negocjacji
- Manipulacja klienta – jak ją rozpoznać
- Praktyczne przykłady manipulacji klienta – jak sobie radzić

DZIEŃ 2: NARZĘDZIA W PRACY HANDLOWCA

Moduł 1: Budowanie relacji z klientem jako przewaga konkurencyjna – Spotkanie handlowe/rozmowa w praktyce

- Symulacja na podstawie realnej sytuacji z rynku
- Budowanie długoterminowych relacji z klientami, które zwiększą ich lojalność

Moduł 2: Prezentacja rozwiązań z efektem WOW

- Spotkanie handlowe, które robi wrażenie
- Prezentacja multimedialna jako wizytówka profesjonalnej marki
- Elementy wystąpień publicznych wspierające naszą autoprezentację

Moduł 3: Wykorzystanie AI w pracy handlowca

- Korzyści z wykorzystania sztucznej inteligencji w pracy sprzedażowej
- Jak rozmawiać z AI (np. chat GPT) w celu wsparcia codziennej pracy handlowca?

Moduł 4: Planowanie sprzedaży

- Wykorzystanie narzędzi do budowania sprzedaży na podstawie pakietów i celów firmy
- Umiejętność zarządzania „sezonem” i planowanie działań przez cały rok
- Pozyskiwanie zamówień przedsezonowych

SENSE

Consulting sp. z o. o.

ul. Podgórze 11/31

61-749 Poznań

NIP: 7781456826

T +48 61 843 26 11

E biuro@senseconsulting.pl

senseconsulting.pl