

Nowoczesne strategie sprzedaży

Czas trwania: 2 dni

Cele szkolenia:

Celem szkolenia jest zapoznanie uczestników z nowoczesnymi technikami sprzedaży, umożliwiającymi skuteczne dopasowanie strategii sprzedaży do zmieniającego się rynku oraz potrzeb współczesnych klientów. Uczestnicy zdobędą umiejętności analizowania procesów zakupowych klientów, tworzenia skutecznych ofert, budowania długotrwałych relacji z klientami oraz zarządzania trudnymi sytuacjami w negocjacjach.

Szkolenie odpowiada na pytania:

- Jakie zmiany zachodzą na rynku i jak wpływają na procesy zakupowe klientów?
- Jakie są kluczowe narzędzia skutecznej sprzedaży i jak je wykorzystywać?
- Jak stworzyć skuteczną ofertę sprzedażową, która przyciągnie uwagę klienta?
- Jak przeprowadzić efektywne negocjacje handlowe i zamknąć transakcję?
- Jak radzić sobie z trudnymi sytuacjami i obiekcjami klientów?

Program:

DZIEŃ 1: STRATEGIA SPRZEDAŻY W OBLICZU ZMIAN RYNKOWYCH

Moduł 1: Proces sprzedaży w kontekście zmieniającego się rynku

- Analiza obecnych trendów rynkowych i ich wpływ na decyzje zakupowe klientów
- Konfrontacja procesów zakupowych klientów z dotychczasowym procesem sprzedażowym
- Identyfikacja nowych możliwości w podejściu do sprzedaży (np. cyfryzacja, networking, media społecznościowe, cold telefon/email)

Moduł 2: Klient dzisiaj – dopasowanie do nowych potrzeb

- Typologia klientów – różnice w potrzebach i podejściu komunikacyjnym
- Kluczowe narzędzia wpływu i ich zastosowanie
- Autodiagnoza: mocne i słabe strony w komunikacji sprzedażowej

- Lingwistyka sprzedażowa – słowa, które przekonują vs błędy językowe, które mogą zniechęcić

Moduł 3: Buyer Persona i personalizacja procesu sprzedaży

- Tworzenie profili Buyer Persona dla różnych grup zakupowych
- Tworzenie modelu skutecznej rozmowy dopasowanej do osoby
- Budowanie narzędzia do badania potrzeb klienta
- Dopasowanie argumentacji sprzedażowej do celów i potrzeb konkretnego klienta

Moduł 4: Pozyskanie nowego klienta

- Nowoczesne metody (np. social selling, networking – działania praktyczne)
- Techniki zimnych rozmów i e-maili – co działa dzisiaj?
- Ćwiczenia praktyczne: uczestnicy stworzą wzory zimnych e-maili/telefonów

DZIEŃ 2: TECHNIKI I NARZĘDZIA SKUTECZNEJ KOMUNIKACJI HANDLOWEJ

Moduł 1: Tworzenie ofert sprzedażowych, które sprzedają

- Struktura oferty AIDA – jak przyciągnąć uwagę i przekonać do zakupu?
- Wykorzystanie języka korzyści i emocji
- Ćwiczenia: przygotowanie oferty handlowej na podstawie case study
- Wyróżniająca prezentacja oferty (możliwości a domknięcie sprzedaży)
- Follow-up oferty – zamknięcie tematu

Moduł 2: Skuteczne spotkanie handlowe

- Kluczowe kroki przygotowania do spotkania: analiza potrzeb, cele i strategia
- Typowe błędy i sposoby ich unikania
- Narzędzia do negocjacji – od ustalania priorytetów po finalizację transakcji

Moduł 3: Ćwiczenia praktyczne – symulacje spotkań i negocjacji

- Analiza błędów w rozmowach handlowych na podstawie scenek sytuacyjnych
- Zastosowanie technik negocjacyjnych w praktyce

Moduł 4: Trudne sytuacje w obsłudze klienta

- Rozpoznawanie manipulacji i blefów klienta
- Rozwiązywanie obiekcji cenowych i przekazywanie trudnych informacji
- Symulacje trudnych rozmów – praktyczne ćwiczenia