

АКАДЕМИЈА ЗА ПРОДАЖНИ ВЕШТИНИ

Програма

Цел

Цел на тренингот е да добиеме вешт, самоуверен, мотивиран и успешен вработен кој е способен да креира и да одржи долгорочна успешна релација со клиентите. Програмата ги опфаќа следните компетенции:

- Прифаќање на одговорност спрема работата, спрема иднината на компанијата и сопствената иднина во рамките на компанијата;
- Воспоставување и одржување долгорочни односи со клиентите;
- Водење на разговори со цел постигнување поголема ефикасност во преговорите;
- Напредни комуникациски вештини и вештини на преговарање;
- Мотивирање и проактивна комуникација со колегите и со клиентите со цел долгорочно партнерство;
- Разбирање на другата страна, од нејзиното гледање на работите;
- Ефикасна и целно ориентирана комуникација;
- Претприемачки пристап кон дневната работа;
- Следење и добивање одлични препораки за извршените работи;

Да се извлечат максималните предности од секоја ситуација во која продаваме/преговараме низ добра подготовка, подобра самоконтрола и јасно разбирање на процесот на продажба/преговарање. Учесниците ќе ги научат техниките на преговарање и ефективните елементи на продажба со цел нивно користење во текот на секојдневието.



Содржина

Тренингот ги вклучува најважните аспекти како да се комуницира и да се водат преговори:

- Проверени инструменти за комуникација и преговарање:
 - За што треба да се грижиме за време на комуникација и преговарање?
 - Ефикасна подготовка за продажба и преговарање;
 - Ефективни продажни преговори;
 - Самоуверено презентирање;
 - Ефикасни состаноци со клиенти и разговори со менаџмент;
 - Управување со стрес и време;
- Аспекти на продажба, советување и услужување на клиентите се вклучени во овој тренинг. Програмата ги покрива следните теми;
- Личен став како предуслов на долгорочен успешен однос со клиентите;
- Самомотивација и однос спрема соговорникот - пат кон добрата подготовка;
- Лична подготовка;
- Комуникација и нејзина успешност при продажба;
- Препознавање на потребите на клиентот;
- Како да се биде убедлив во случај на комуникација по пишан пат, преку телефон и во директни разговори;
- Управување со тешки преговори;
- Затворање на продажба;
- Реагирање на забелешки и тужби, можност за користење на истите за креирање појаки врски со корисникот.



3. Преговарање, способност за убедување на другите:

- основни правила за водење дискусија;
- активно слушање;
- препознавање на сигналите од страна на клиентот.

Користење на сопствениот потенцијал:

- препознавање и градење на своите јаки страни;
- користење на елементите на влијание.

4. Комуникациски техники:

- Елементи на лично влијание;
- Креирање на еднаква почетна состојба;
- Правилен став;
- Ефикасно користење на телефон;
- Невербална комуникација.

Продажни техники:

- Елементи на продажните техники;
- Успехот зависи од нашиот став;
- Преземање на лична одговорност.

Посети/состаноци:

