

Advanced Sales Techniques

Propunere de training

Performance Management & Talent Development

Program de pregătire non-formală

01

Denumirea programului: **Advanced Sales Techniques**

Tipul programului de formare: **Inteligență cognitivă; Inteligență relațională**

Programul se adresează: **Management vânzări**

Număr participanți: **6-15**

Timp alocat: **4 ore cu o pauză de 15 minute (recomandat 6 ore)**

Locația: **Sediul clientului**

Formator: **Ștefan Florin**

Descrierea programului de perfecționare

02

Obiective de training:

- ▶ **Loializare client**
- ▶ **Abordarea performanței**
- ▶ **Poza performanței fiecărui membru**
- ▶ **Cross sales**
- ▶ **Dezvoltarea unei relații de încredere cu clienții**
- ▶ **Servicii superioare**
- ▶ **Înțelegerea nevoilor reale ale clientului**
- ▶ **Crearea artificială a nevoii de consum pe un anumit segment**
- ▶ **Nevoile psihologice ale creierului și importanța lor în realizarea unui proces eficient de vânzare**
- ▶ **Motivație intrinsecă**
- ▶ **Creștere stimă de sine**

Metode, tehnici și procedee de formare: Expunere, joc de rol, aplicații practice.

03

Resurse necesare

- Sală de curs
- WhiteBoard/Flip Chart
- 3 carioci
- Materiale printate
- Instrumente muzicale

Program training

04

- ▶ Prezentare trainer
- ▶ Prezentare tematică
- ▶ Cadrul organizatoric

Acest program aduce ustensile clare pentru creștere și dezvoltare personală și profesională și îi ajută pe managerii de vânzări să își alinieze valorile personale cu viziunea companiei.

Toate exercițiile din acest curs au rol transformațional iar abilitățile sunt conștientizate și devin ustensile de lucru pentru activitățile curente .

În cadrul acestui curs vom pune accent pe capacitatea de a înțelege clientul și hărțile mentale ale acestuia.

Acest modul va ajuta fiecare cursant să își identifice abilitățile personale care pot fi valoroase în procesul de vânzare și le va așeza într-un cardu perfect care să le ducă la nivel de excelență.

Pe aceste abilități specifice, odată identificate, se vor construi modele de acțiune specifice care să ducă la performanța fiecarui membru în parte și a echipei în general.

Fiecare cursant va pleca după acest modul cu un plan de acțiune clar descris care să fie suport în realizarea obiectivelor companiei.

Performanța se poate obține doar pe zona de plus ale fiecarui individ (zona specifică unde fiecare este scilpitor/genial), dacă acea zona este identificată, evaluată și dezvoltată corect iar acest curs face legătura între abilitățile personale și rezultatele performante în vânzări.

Stima de sine este ingredientul principal pentru reușită în vânzări și acest curs va aduce claritate fiecărui cursant dar și metode de a crește ulterior pe această zonă. Exercițiile vor fi practice, ușor de făcut și cu rezultate remarcabile. Cursanții vor avea de evaluat cât de valoroși se simt, cat de bine sunt în propria piele, dacă încarcă sentimente de satisfacție despre propria viață și despre activitatea depusă în particular.

Prețurile se comunică la cerere.