



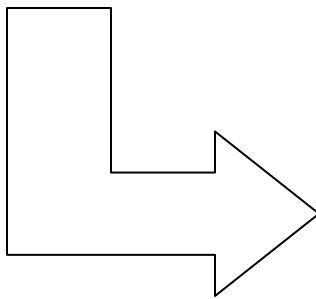
VÂNZAREA CONSULTATIVĂ

Abilitățile de vânzare au un rol cheie în atingerea rezultatelor echipelor de vânzări. Partea teoretică (pașii procesului) este susținută de cea practică: participanții vor exersa pe durata celor două zile fiecare etapă în parte (de la Prospectare la Încheierea Vânzării) pentru a primi feedback despre ce trebuie să păstreze și ce să îmbunătățească din perspectiva acestor abilități.

Programul se adresează Reprezentanților de Vânzări, cu sau fără experiență, oferindu-le un model diferențiator care îi ajută să își atingă obiectivele.

CONȚINUTUL CURSULUI

- Pașii procesului de vânzare (Prospectare, Calificare, Contact, Identificarea nevoii, Argumentarea, Rezolvarea obiecțiilor și Încheierea vânzării)
- Obiecții ale clientului sau semnale de interes ale acestuia?
- Factori de succes în vânzări
 - Comunicarea cu clientul
 - Activități post-vânzare



BENEFICIILE ÎN URMA PARTICIPĂRII

- Înțelegerea corectă a procesului de vânzare și a importanței fiecărei etape
- Conștientizarea rolului pe care îl are Reprezentantul și a așteptărilor pe care le are Clientul de la el
- Însușirea unui set de abilități care îi ajută pe oamenii de vânzări să obțină rezultate mai bune
- Identificarea greșelilor făcute până acum în procesul de vânzare și corectarea lor