

Discipline for High-Achievements in Sales

Există abilități, dincolo de cele de vânzări, care influențează succesul unui vânzător profesionist.

Reușitele pe termen scurt sau lung ale vânzătorului pot fi influențate pozitiv sau negativ de:

- capacitatea de a gestiona timpul;
- abilitățile de comunicare interpersonală;
- modul în care își construiește propria imagine;
- înțelegerea propriului rol în organizație.

Cursul propune o abordare practică a acestor subiecte, însoțită de instrumente de aplicare și dezvoltare ulterioară.

Mesaje cheie

- Supraviețuire vs. Câștig vs. Maximizare;
- Timpul este o resursă nu o presiune;
- Organizarea personală este crucială pentru succesul în vânzări;
- Dacă nu reușești să te pregătești, pregătește-te să nu reușești;
- Pregătește-ți vizita sau discuția pornind de la obiectivele și nevoile interlocutorului;
- Vânzătorul de succes ascultă;
- Întrebările reușesc să convingă acolo unde argumentele dau greș;
- Eticheta și uzanțele creează așteptări referitoare la comportamentul vânzătorului. Nu dezamăgi clientul!

Subiecte abordate

- Obiective vs. Activități;
- Maximizare;
- Gestionarea timpului personal;
- Planificare și organizare personală;
- Pașii vizitei de vânzare;
- Pregătirea vizitei de vânzare;
- Ascultarea în vânzări (rol și comportamente);
- Persuasiunea;
- Etichetă și uzanțe în afaceri.

Rezultate așteptate

- Concentrarea pe rezultate, nu pe activități;
- Organizarea și folosirea agendei;
- Pregătirea vizitei de vânzare atât în ceea ce privește strategia cât și la nivel personal;
- Ascultarea nevoilor clientului;
- Adaptarea propriului comportament în funcție de situație și de comportamentul clientului;
- Respectarea etichetei și uzanțelor în corespondența și întâlnirile de afaceri.

Metode folosite

- Învățare experiențială;
- Prezentare;
- Simulări, analiză și feedback;
- Working groups;
- Teste.

Durata: 2 zile

Număr participanți: 8 - 12

Taxă/participant: 600 EUR

Locația: București

trend
consult



**SALES
ACADEMY**
professional selling

Discipline for High-Achievements in Sales este unul dintre cursurile incluse în Sales Professional Certificate.

Acest nivel de certificare acoperă principalele abilități generale și de vânzări necesare unui vânzător profesionist, indiferent de nivelul atins în carieră. Obținerea certificatului presupune parcurgerea a trei programe de pregătire, urmate gratuit de o testare și o oră de consultanță.

Alături de Discipline for High-Achievements in Sales, la acest nivel se află programele:

Non-Aggressive Consultative Selling - NACS

Cursul familiarizează participanții cu noțiunile de bază necesare unui profesionist în vânzări: nevoile clientului, pașii unei vizite de vânzare, ascultare, întrebări, obiecții etc. Pe lângă descoperirea principiilor generale ce guvernează decizia de cumpărare a unui client, participanții au ocazia să integreze noile noțiuni în viața reală, prin simulări și aplicații.

Negotiation Skills

“Abilități de negociere” este cursul în care participanții învață cum pot obține rezultatul dorit în negociere echilibrând pozițiile și interesele celor două părți și adoptând cel mai potrivit comportament în funcție de situația dată. Este un training care propune participanților să trateze fiecare proces de negociere în funcție de particularitățile acestuia (situație, persoane implicate, interese etc.).

Din 2009, Discipline for High-Achievements in Sales este introdus în premieră în categoria de programe open – în curricula Academiei.

Despre Sales Academy

Sub deviza “Professional Selling”, Sales Academy propune 10 cursuri de vânzări grupate pe trei niveluri de certificare diferite:

1. Sales Professional Certificate
2. Strategic Sales Certificate
3. Sales Management Certificate

Această nouă structură este realizată pornind de la dialogul purtat cu peste 5000 de vânzători, pe parcursul a nouă ani în care echipa noastră a livrat și a dezvoltat programe de pregătire în domeniu.

Opt dintre cursurile propuse sunt în premieră introduse în categoria de programe open – în curricula Academiei. Două dintre programele oferite au certificarea Huthwaite International.

Înscrieri la Sales Academy

Pentru înscrierea la Discipline for High-Achievements in Sales sau la oricare dintre cursurile din curricula Academiei, vă invităm să transmiteți formularul de înscriere completat la una dintre adresele de e-mail: office@salesacademy.ro sau eugenia.dobrescu@trendconsult.ro sau la numărul de fax: 021 212 21 15. După primirea formularului, unul dintre consultanții noștri vă va contacta pentru a confirma rezervarea locului.

Pentru a vă asigura că locul dumneavoastră este rezervat, vă rugăm să ne transmiteți formularul de înscriere cel târziu cu o săptămână înainte de data de desfășurare a cursului.

Comaniile care înscriu mai mult de o persoană, beneficiază de o reducere de 10% din taxa de participare începând cu al doilea participant.

trend
consult



**SALES
ACADEMY**
professional selling