

**Creată pe baza cercetării a 35.000 de vizite de vânzare, metoda SPIN<sup>®</sup> este cel mai direct răspuns la două întrebări:**

- „Ce face un vânzător de succes?”
- „Cum anume face ceea ce face?”.

Este unul din puținele traininguri care nu se limitează la descoperirea unor comportamente necesare în vânzări ci modifică deprinderile de bază ale participanților, înlocuindu-le cu un model de succes.

## Mesaje cheie

- Clientul și nevoile sale sunt mereu în centrul procesului de vânzare.
- Nevoile sunt diferite ca intensitate și orientare: Nevoi Implicite, Nevoi Explicite.
- Pentru a cumpăra, clientul trebuie să-și răspundă la două întrebări fundamentale: „Ce e rău acum” și „Ce aş avea de câștigat dacă aş schimba ceva?”
- Deschiderea vizitei de vânzare: nu este o formulă, ci o abilitate.
- Vânzătorul acționează asupra percepției clientului: cât de mare este problema în situația actuală și cât de valoroasă este soluția.
- Capabilitatea trebuie demonstrată prin beneficii. Un beneficiu este răspunsul la o nevoie explicită.
- Afirmatia „obiecțiile sunt un lucru bun” este un mit. Cum le evităm și cum le tratăm?
- Cei mai dificili clienți sunt cei fără reacție. Ce facem cu ei?

## Subiecte abordate

- Psihologia nevoilor clientului: Nevoi Implicite și Nevoi Explicite;
- Întrebări de Situație: clarificarea datelor și faptelor;
- Întrebări de Problemă: identificarea și clarificarea problemelor;
- Întrebări de Implicație: amplificarea percepției asupra problemei;
- Întrebări Need Pay-off: explorarea valorii unei posibile soluții;
- Beneficiul - cel mai puternic comportament al unui vânzător;
- Obiecțiile: de ce apar, cum le evităm, cum le tratăm;
- Clienți fără reacție: capcane pe care le putem evita.

## Rezultate așteptate

- Înțelegerea corectă și completă a nevoilor clientului;
- Creșterea ratei de transfer din prospecți în clienți;
- Creșterea volumului vânzărilor medii per client;
- Folosirea celui mai puternic comportament în vânzări: beneficiul ca răspuns la o nevoie explicită;
- Leșirea din rândul vânzătorilor mediocri, prin folosirea întrebărilor de implicație și need pay-off;
- Reducerea substanțială (50%) a numărului de obiecții primite;
- Evitarea capcanelor unui cumpărător lipsit de reacție;
- Generarea condițiilor pentru dezvoltarea unor relații de încredere de lungă durată;
- Creșterea moralului: atitudine orientată către succes.

## Metode folosite

- Analiză comportamentală;
- Role-plays;
- Analiză și feedback;
- Prezentare;
- Teste.

**Durata:** 3 zile

**Număr participanți:** 8 - 12

**Taxă/participant:** 1,500 EUR

**Locația:** București

*powered by*

**SPIN® Selling Skills** este unul dintre cursurile incluse în Strategic Sales Certificate.

Nivelul acoperă abilitățile de vânzări strategice necesare profesioniștilor în vânzările de valoare mare sau pentru managementul conturilor importante. Obținerea certificatului presupune parcurgerea a patru programe de pregătire, urmate gratuit de o testare și o oră de consultanță.

Alături de SPIN® Selling Skills, la acest nivel se află programele:

### **Huthwaite Negotiation Skills®**

Rolul critic al negocierii în relațiile comerciale nu poate fi negat: negocierea este procesul care încheie o vânzare de valoare mare și determină de fapt profitabilitatea pentru vânzător. De asemenea, negocierea este procesul prin care parteneriatele comerciale fie evoluează către o profitabilitate mutuală, fie alunecă spre resentiment. Cursul propune vânzătorilor o serie de comportamente prin care nu numai să mărească profitabilitatea înțelegerilor obținute, ci să se asigure că și partenerul de negociere este mulțumit de rezultat, deschizând astfel calea unei colaborări de succes pe termen lung. Programul este livrat în exclusivitate în România de către Sales Academy sub licența Huthwaite International.

### **Key Account Management**

Rolul vânzătorului responsabil de un anumit cont nu se încheie la semnarea contractului. Păstrarea și fidelizarea clientului – concretizate în oportunități de revânzare și/sau de extindere a vânzării – depind de capacitatea vânzătorului de a rămâne alături de client pe tot parcursul ciclului de cumpărare. Cursul propune participanților comportamente specifice fiecărui moment cheie din acest ciclu cu rolul de a crea relații de succes pe termen lung.

### **Strategic Sales Presentations**

O prezentare de vânzări nu se poate limita la a transmite un mesaj cu maximă acuratețe. Principalul ei rol este cel de a declanșa o anumită acțiune din partea audienței, fie că aceasta constă în a cumpăra sau a recomanda produsul. Cursul propune participanților modalități de construire și susținere a prezentării și a ofertei pornind de la obiectivele acesteia și cunoașterea audienței. De asemenea, sunt abordate abilitățile de prezentare necesare transmiterii mesajului dorit.

### **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 SPIN® Selling Skills 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](mailto:office@salesacademy.ro) sau [eugenia.dobrescu@trendconsult.ro](mailto: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.

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