

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 pornind de la obiectivele acesteia și cunoașterea audienței.

De asemenea, sunt abordate abilitățile de prezentare necesare transmiterii mesajului dorit.

Mesaje cheie

- Construiește prezentarea pornind de la acțiunea pe care urmărești să o declanșezi.
- Descoperă-ți audiența înainte de prezentare, înțelege-i nevoile.
- Oferă fiecărei persoane din audiență un beneficiu sau cel puțin un avantaj clar.
- Pregătește-te pentru a reuși.
- Folosește limbajul audienței.
- Caută elemente prin care să-ți faci prezentarea memorabilă.

Subiecte abordate

- Comunicarea cu o audiență numeroasă;
- Înțelegerea nevoilor fiecărui membru al audienței;
- Pregătirea conținutului pentru a oferi beneficii (sau cel puțin avantaje);
- Pregătirea structurii prezentării;
- Comunicarea mesajelor;
- Tehnici de implicare a audienței;
- Deschiderea prezentării;
- Închiderea prezentării.

Metode folosite

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

Rezultate așteptate

- Urmărirea unor obiective clare în prezentare;
- Trecerea de la prezentările orientate pe produs la cele orientate către audiență;
- Oferirea de beneficii (avantaje) fiecărui membru al audienței;
- Câștigarea interesului audienței încă din deschidere;
- Construirea unor prezentări animate și memorabile;
- Menținerea atenției și interesului publicului pe toată durata prezentării;
- Transmiterea clară a mesajului folosind elemente verbale, non-verbale și suportul electronic;
- Dezvoltarea abilității de a răspunde întrebărilor dificile venite din public;
- Transmiterea clară a mesajului "call to action" pentru fiecare prezentare.

Durata: 2 zile

Număr participanți: 8 - 12

Taxă/participant: 600 EUR

Locația: București

trend
consult



**SALES
ACADEMY**
professional selling

Strategic Sales Presentations 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 Strategic Sales Presentations, la acest nivel se află programele:

SPIN® Selling Skills

Creată pe baza cercetării a 35.000 de vizite de vânzare, metoda SPIN® este cel mai direct răspuns la două întrebări: "Ce face un vânzător de succes?" și "Cum anume face ceea ce face?". Este unul dintre 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.

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.

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 5.000 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. Doua dintre programele oferite au certificarea Huthwaite International.

Înscrieri la Sales Academy

Pentru înscrierea la Strategic Sales Presentations 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.

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