

**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?”
- „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 aș avea de câștigat dacă aș 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?

## Metode folosite

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

**Durata:** 3 zile

**Număr de participanți:** 8-12

**Locația:** București

**Perioada – Grupa I:** 14 – 16 martie 2012  
– **Grupa a II-a:** 29-31 mai 2012

**Taxa/persoană:** 1500 Euro (fără TVA)

## Rezultate așteptate

- Înțelegerea corectă și completă a nevoilor clientului;
- Creșterea ratei de transfer din prospekți 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.

## 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.

**SPIN® Selling Skills** este unul dintre cele trei programe destinate celor implicați în procese de vânzare de valoare mare și livrate de Trend Consult Group sub licența Huthwaite International.

Aceste programe acoperă abilități de vânzare și negociere, dar propun și o abordare strategică a vânzărilor de valoare mare. Cele trei cursuri au fost create pe baza rezultatelor cercetărilor desfășurate de Huthwaite International de-a lungul a 30 de ani, pe întâlniri și procese de vânzare.

Alături de SPIN® Selling Skills, sunt livrate sub licența Huthwaite International programele:

### **Huthwaite International Negotiation Skills**

Construit pe baza concluziilor obținute din studierea a peste 70.000 de înregistrări acoperind pregătirea, planificarea și negocierea față în față, programul le arată participanților nu numai **ce să facă** pentru a obține succesul dorit, ci și **cum să facă** acele lucruri.

Cursul nu se limitează la a le oferi participanților cunoștințele necesare în negociere, ci susține aplicarea elementelor învățate în situațiile din viața reală. Exercițiile, roleplay-urile și instrumentele oferite urmăresc obținerea unei schimbări de comportament care să reziste în timp.

### **Account Strategy for Major Sales**

Huthwaite studiază de peste 30 de ani factorii cheie de succes în procesele de vânzare de valoare mare.

Încă de la început, cercetătorii companiei au monitorizat cu interes evoluția unor procese complexe cu ciclu lung de vânzare. Rezultatele acestor studii se afla la baza modelului Huthwaite de abordare a strategiilor pentru conturi cheie incluse în acest program. Pe durata programului, participanții au ocazia de a exersa toate modelele studiate și de a identifica oportunitățile de aplicare acestora în activitatea lor.

Pentru detalii suplimentare, va rugăm să ne contactați la: [office@salesacademy.ro](mailto:office@salesacademy.ro)

### **Despre Sales Academy**

Sub deviza "Professional Selling", Sales Academy propune programe de pregătire în vânzări grupate pe trei niveluri de certificare diferite:

1. [Sales Professional Certificate](#)
2. [Strategic Sales Certificate](#)
3. [Sales Management Certificate](#)

Acestor programe li de adaugă cele livrate sub licența [Huthwaite International](#), dedicate celor implicați în vânzări de valoare mare: [SPIN® Selling Skills](#), [Huthwaite International Negotiation Skills](#) și [Account Strategy For Major Sales](#).

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

### **Înscrieri la Sales Academy**

Pentru înscrierea la SPIN® Selling Skills sau la oricare dintre cursurile din curriculumul Academiei, vă invităm să transmiteți formularul de înscriere completat la una dintre adresele de e-mail: [maria.salceanu@trendconsultgroup.com](mailto:maria.salceanu@trendconsultgroup.com) sau [office@salesacademy.ro](mailto:office@salesacademy.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.