



## Sales 2.16

### Este o alegere buna pentru organizatiile care isi propun sa...

- ✓ se diferențieze de concurență prin calitatea personalului de vânzări
- ✓ profite la maxim de perioada campaniilor de vânzări din orice perioadă
- ✓ elimine întâlnirile neproductive cu clienții
- ✓ transforme oportunitățile în afaceri încheiate la fiecare interacțiune
- ✓ îmbunătățească relația cu clienții.

### Descriere

Mediul de afaceri devine tot mai complex și competitiv, iar să vinzi devine tot mai dificil. Știm foarte bine acest lucru și putem să vă ajutăm prin informațiile, uneltele, procesele, tehnicile și strategiile de vânzare necesare pentru a câștiga mai multi clienți și pentru a închide mai multe vânzări.

- Cursul are o durată de 8-12 ore pe parcursul a 2 zile;
- Numărul optim de participanți este între 8 și 15 persoane.

### Teme discutate

1. Rolul și responsabilitățile structurilor de vânzări – TU trebuie să vinzi
2. Tipologii de client (recunoașterea lor, adaptarea la stilul fiecăruia, strategii de vânzare pentru diferite tipuri, etc.)
3. Automotivarea în vânzări
4. Tehnici de negociere (BATNA, negocierea cu alternative, tehnici dure de negociere)
5. Abilități de prezentare
6. Plan personal de creștere

