



Techniki sprzedaży

Kluczowe zagadnienia merytoryczne:

- Psychologia sprzedaży i zrozumienie klienta.
- Budowanie relacji z klientem i pierwsze wrażenie.
- Sztuka aktywnego słuchania i empatii – personalizacja relacji.
- Zadawanie właściwych pytań we właściwym czasie.
- Umiejętność docierania do ukrytych potrzeb klientów.
- Prezentacja oferty – kiedy warto to robić?
- Język przekazu – zwroty – pułapki, zwroty – klucze.
- Storytelling w prezentacji oferty.
- Obiekcje w procesie sprzedaży – techniki udzielania odpowiedzi, które budują wartość oferty.
- Kontraktowanie, zarządzanie czasem i priorytety w pracy sprzedawcy.
- Wykorzystanie technologii w sprzedaży – narzędzia wspierające pracę.
- Etyka w pracy sprzedawcy.

forma spotkania: szkolenie stacjonarne, online lub w wersji hybrydowej

miejsce: do ustalenia

czas trwania: 1 lub 2 dni szkoleniowe lub odpowiednio 2 lub 4 sesje online

maksymalna liczba uczestników: 12 osób