

Σεμινάριο

“Πώληση, Διαπραγμάτευση & After Sales Service”

Σκοπός

Σκοπός του σεμιναρίου είναι η Δημιουργία Στελεχών Πωλήσεων , υπεύθυνων για βασικούς πελάτες, που θα κατέχουν τη γνώση και τις δεξιότητες που απαιτούνται στο σύγχρονο επιχειρηματικό περιβάλλον. Κατά τη διάρκεια του προγράμματος, θα:

- ✓ Καλλιεργήσετε τις δεξιότητες, τη γνώση και τις τεχνικές που έχετε αναπτύξει
- ✓ Κατανοήσετε πως θα προσελκύσετε τον πελάτη σε διάλογο ώστε να εντοπισθούν και να ικανοποιηθούν οι ανάγκες
- ✓ Αποκτήσετε νέες δεξιότητες και τεχνικές για τον προγραμματισμό, την πώληση, τη διαπραγμάτευση και την δημιουργία “άριστης” συνεργασίας με τον Πελάτη
- ✓ Επιδείξετε αυτές τις νέες δεξιότητες και τεχνικές με αναπαράσταση πραγματικών καταστάσεων (Role Play)
- ✓ Θα προσεγγίσετε τον τρόπο εργασίας που υποδεικνύουν οι Άριστες Πρακτικές

Τρόπος παρουσίασης

- ✓ Συμμετοχικές Συζητήσεις και παρουσιάσεις
- ✓ Ομαδική και Μεμονωμένη Πρακτική Εξάσκηση
- ✓ Μελέτες πραγματικών περιπτώσεων
- ✓ Θα μάθετε από τους άλλους – θα συνεργαστείτε με τους συναδέλφους σας , θα αποτελέσετε μέλος μιας ομάδας
- ✓ Πρακτική Εξάσκηση-Ομαδική Εργασία, Role Plays
- ✓ Άριστη Διαχείριση Βασικών Λογαριασμών
 - Διαδικασίες
 - Δεξιότητες
 - Πρακτικές
 - Τεχνικές



ΣΥΝΟΠΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΣΕΜΙΝΑΡΙΟΥ

Ενότητα 1: Πωλήσεις

- ✓ Ο ρόλος του Customer Manager
- ✓ Τάσεις της Αγοράς / Ανάγκες του Πελάτη
- ✓ Δομημένη Εμπορική Πώληση
 - Θέτω τις σωστές ερωτήσεις- ακούω σωστά
 - Ιεράρχηση των αναγκών
 - Χαρακτηριστικά και Οφέλη
 - (Role Play) και Αξιολόγηση
 - Διαδικασία πώλησης με αναπαράσταση πραγματικών καταστάσεων
- ✓ Οι τέσσερις τύποι Πελατών βάσει της συμπεριφοράς. (Κ-Ε-Σ-Π)
- ✓ Κατηγοριοποίηση πελατολογίου ABC ανάλυση!
- ✓ Ανακατανομή δρομολογίου και χρόνου ανάλογα με το Πελάτη

Ενότητα 2: Διαπραγμάτευση

- ✓ Πωλήσεις, Προσφορά και Διαπραγμάτευση
- ✓ Προτάσεις για Εμπορικές Πωλήσεις / Επιχειρήματα ανάλογα με την Κατηγορία
- ✓ Ανάλυση Κόστους-Οφέλους
- ✓ Διεξάγοντας διαπραγμάτευση
- ✓ Τακτικές διαπραγμάτευσης

Ενότητα 3: After Sales Service

- ✓ Χαρτογράφηση αποφάσεων και Ρόλοι
- ✓ Στρατηγική Διαχείρισης Επαφών
- ✓ Διαπροσωπικά Στυλ
- ✓ Οικοδόμηση Σχέσεων
- ✓ Βασικοί Κωδικοί Παρουσίας στο Τελικό Σημείο Πώλησης
- ✓ Στρατηγική Προσαρμογή της στρατηγικής μας με τους Πελάτες

Ενότητα 4: Role Play

- ✓ Προετοιμασία για Role Play
- ✓ Πρακτική Εξάσκηση και Αξιολόγηση
- ✓ Role Play
- ✓ Ανασκόπηση Βασικών Γνώσεων