

Üzletkötés, értékesítés key account managerek számára

Üzletkötés, értékesítés key account managerek számára

avagy milyen módszerekkel dolgoznak az EU-ban a piacvezető cégek

A hiánygazdaság megszűnt. A piactudományt az jellemzi, hogy árudömping van, tehát a termékek, szolgáltatások versenyeznek a vásárlóért. Ez esetben az üzletkötésnek szükséges feltétele ugyan a kiváló minőségű termék, de önmagában ez már kevés.

Elengedhetetlen a jól felkészült üzletkötő, aki nem a "véletlen" technikájával dolgozik, hanem ismeri a különböző eladás-pszichológiai, lezárástechnikai, kifogás-elemzési törvényeket, megérti az ügyfél szavakban meg nem fogalmazott igényeit és ezeket tudatosan felhasználja a munkájában. Az ilyen üzletkötők hosszú távú üzleti kapcsolatokat építenek ki ügyfeleikkel, akik visszajárnak hozzájuk, és szívesen ajánlják tovább őket barátaiknak, ismerőseiknek is.

Ajánljuk a tanfolyamot üzletkötőknek, területi képviselőknek, mérnök-üzletkötőknek, marketing szakembereknek és mindenkinek, akik...

- ... kiemelt partnerkapcsolati munkatársak (key account manager), értékesítési területen tevékenykedő (pre-sales, sales, direct sales, indirect sales, after sales) kollégák, középvezetők, felsővezetők, stb.
- ... nagyobb teljesítményekre, sikerekre vágnak, s ezért hajlandók edzeni tudásukat, személyiségüket a legújabb amerikai és nyugat-európai módszerek szerint, a magyarországi eladásban jártas előadók segítségével.

A tanfolyamon elsajátítható készségek, technikák:

- Mi a key account manager (KAM) feladata
- Milyen legyen egy jó key account manager, mely tulajdonságainkat kell fejlesztenünk
- Ügyfélszerzés key account oldala
- Befolyás-szerzés metakommunikációval
- Kommunikációs csatornák az üzletkötési folyamatban:
 - I. Az vezetői image kialakítása, szerepe a tárgyalásban
 - II. A nem verbális befolyásolás eszköztára Helyfoglalástól a testbeszédig
- pl.: Hogyan húzzunk hasznót a tárgyalópartner által delegált szakértő jelenlétéből?!

- Személyiség profil szerepe a tárgyalások során
- Határozzuk meg a saját személyiség profilunkat teszt
- Alapvető személyiség típusok sajátosságai
- Személyiség jegyek keveredéséből adódó viselkedési jellemzők
- Különböző típusú vevők viselkedési sajátosságai stresszhelyzetben (pld. reklamáció)
- Ügyfeleink információszerzési, feldolgozási sajátosságai
- Hogyan tárgyaljunk a különböző személyiségjegyű ügyfelekkel
- I. Személyiségjegyek megismerése és gyors felismerésének módszertana
- II. Értelmezés a személyiségjegyek figyelembevételével
- Problémás (reklamáló) ügyféltípusok, a velük való bánásmód.
Mire figyeljünk a különböző problémás ügyfeleknél?
- Eladás a gyakorlatban:
- Eladás-pszichológia
- Mi az elsődleges motiváció?
- Hogyan illesszük a mondanivalónkat az ügyfél motivációjához?

- Mi zajlik le egy vásárlási folyamat alatt az ügyfelek fejében?
- Hogyan igazodjunk a természetes vásárlási folyamathoz?
- Az ügyfél meggyőzéséhez szükséges technikák
 - Értő hallgatás technikái
 - Igenlő atmoszféra megteremtése
 - Meghökkenítés módszertana, és alkalmazási lehetőségei
 - Hogyan fogalmazzunk, milyen szavakkal operáljunk
- Vevőorientált eladás
 - Miért vásárolnak a vevők?
 - Hogyan alkalmazkodjunk ahhoz a folyamathoz?
- Üzletkötési folyamat áttekintése:
 - Kapcsolatfelvételi szakasz Hogyan alakítsunk ki együttműködő légkört?
 - Interjú-szakasz üzletkötői kérdezéstechnika
 - Hogyan szerezzünk hasznos információkat?
 - Hogyan irányítsuk a partner figyelmét?

- Érvelés a hatásos érvelés módszertana
- A várható haszon, megelégedettség bizonyítása
- Hogyan zárjuk le a jól előkészített üzletet?
- Lezárás előkészítése
- Lezárás-technikák
- Kifogások kezelése
- Kifogás anatómiája
- Hogyan reagáljunk a kifogásokra
- Kifogások megválaszolása

A hallgatók a tanfolyamon több mint 50 oldalas munkafüzetet kapnak!

A tanfolyam időtartama és ára:
3 nap 160.000,- Ft + Áfa / fő (étkezés és szállodai elhelyezés külön díj ellenében)

{ FacileForms : Jellap_nyitott_tanfra, 1, 0 }

{ FacileForms : ajanlat_keres, 1, 0 }