

# Ipari marketing - Üzletkötési tanfolyam tréning

Ipari marketing Üzletkötési tréning  
avagy milyen módszerekkel dolgoznak a piacvezető cégek

Az ipari területen tevékenykedő cégek között jellemző, hogy elsősorban műszaki végzettségű szakembereket alkalmaznak. Az ő szemléletükben nem igazán találjuk első helyen a marketinget, az értékesítést, az ügyfélközpontúságot. Ennek oka, hogy műszaki gondolkodás és ismeretek elsajátításához már csak a szakma összetettségéből kifolyólag sok-sok idő és tapasztalat szükséges. Ezért nem maradt idő a marketing gondolkodás elsajátítására!

Pedig egy felmérés szerint (Cooper, R.) egy cég piaci sikertelenségét csak 15%-ban okozzák termék ill. technológiafejlesztési problémák! A sikertelenség 85%-át piacismert, üzletkötési, tárgyalási ismertetek és készségek hiánya okozza!

A tanfolyam célja az üzleti tárgyalások alatt alkalmazható különleges döntés-befolyásoló technikák megismertetése cégvezetőkkel, műszaki-kereskedelmi vezetőkkel, mérnök-üzletkötőkkel

A tanfolyamot több mint 15 éves mérnök-üzletkötői gyakorlattal rendelkező okleveles gépészmérnök tartja, aki több tucat menedzser könyv szakmai lektora!

A tanfolyamon elsajátítható készségek, technikák:

- Az ipari termékek piacának sajátos vonásai
  
- Új tendenciák hatása a piacon
- Vásárlói magatartás az ipari termékek piacán
- Stratégia a piac ösztönzésére ügyélszerzés lehetőségei, technikái
- Piacbefolyásolási politika
  
- Versenytársaktól megkülönböztetés
  
- Milyen legyen egy jó mérnök-üzletkötő, mely tulajdonságainkat kell fejlesztenünk
  
- Befolyás-szerzés metakommunikációval
  
- Személyiségprofil szerepe a tárgyalások során
  
- Hogy állítsuk össze egy professzionális ajánlatot

- Az átütő ajánlat a 7 fő rész sajátosságai
  
- Reklamáció Mire figyeljünk a különböző problémás ügyfeleknél?
  
  
  
  
  
  
  
  
  
  
- Eladás a gyakorlatban:
  
- Eladás-pszichológia
  - Mi zajlik le egy vásárlási folyamat alatt az ügyfelek fejében?
- Az ügyfél meggyőzéséhez szükséges technikák
- Vevőorientált eladás
  - Miért vásárolnak a vevők?
  - Hogyan igazodjunk a természetes vásárlási folyamathoz?
  
  
  
  
  
  
  
  
  
  
- Üzletkötési folyamat áttekintése:
  
- Kapcsolatfelvételi szakasz Hogyan alakítsunk ki együttműködő légkört?
- Interjú-szakasz üzletkötői kérdezőtechnika
  - Hogyan szerezzünk hasznos információkat?
  - Hogyan irányítsuk a partner figyelmét?
- Érvelés a hatásos érvelés módszertana
- A várható haszon, megelégedettség bizonyítása
- Lezárás előkészítése és hogyan teszteljük az ügyfelet, hogy kész-e a vásárlásra?
- Lezárástechnikák
- Kifogások kezelése
  - Kifogás anatómiája
  - Hogyan reagáljunk a kifogásokra és válaszoljunk meg

A tanfolyam hallgatói munkafüzetet kapnak, amely a ~50 oldalával segíti a hallottak elsajátítását és a jövőbeni alkalmazásának hatékonyságát.

A tanfolyam időtartama: 1 nap

Ára: 90.000,- Ft + Áfa / fő

Nyitott tanfolyami időpontokhoz és/vagy a Jelentkezési űrlap kitöltéséhez [klikkeljen itt!](#)

Ajánlatkérő lap vállalati tanfolyamok részére [klikkeljen ide!](#)