

Üzletkötési, értékesítés tanfolyam

Üzletkötés, értékesítés tanfolyam

avagy milyen módszerekkel dolgoznak az EU-ban a piacvezető cégek

A piacgazdaságot az jellemzi, hogy áru- és szolgáltatás-dömping van, tehát a termékek, szolgáltatások versenyeznek a vásárlóért. Ez esetben az üzletkötésnek szükséges feltétele ugyan a kiváló minőségű termék, de önmagában ez már kevés. Ez a tanfolyam az üzletkötés iskolája.

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, külkereskedelmi üzletkötőknek, külgazdasági üzletkötőknek, kereskedelmi üzletkötőknek, biztosítási üzletkötőknek, stb. továbbá marketing szakembereknek és mindenkinek, akik...

- ... értékesítési területen tevékenykedő (pre-sales, sales, direct sales, indirect sales, after sales) kollégáknak

- ... azoknak a közép- és felsővezetőknek, akik el akarják "adni" az ötleteit, javaslatait másoknak

- ... nagyobb teljesítményekre, sikerekre vágnak, s ezért hajlandók edzeni tudásukat, személyiségüket a legújabb módszerek szerint, a magyarországi eladásban jártas előadók segítségével.

A tanfolyamon elsajátítható készségek, technikák:

- Mi egy kiváló üzletkötő feladata
- Milyen legyen egy jó key account manager, mely tulajdonságainkat kell fejlesztenünk
- Ügyfélszerzés technikái
- 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. Érvelés 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
 - Meghökkenés 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:

A: 1 nap 90.000,- Ft + Áfa / fő (étkezés és szállodai elhelyezés külön díj ellenében)

B: 2 nap 120.000,- Ft + Áfa / fő (étkezés és szállodai elhelyezés külön díj ellenében)

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

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

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