

Foloseste-ti atuurile pentru cresterea performantelor

Articol de: anca axenia

Vrei sa:

- # Iti cunosti mai bine clientii?
- # Stii cum se desfasoara procesul de decizie al unui cumparator?
- # Iti identifici atuurile si punctele de imbunatatit ca vanzator?
- # Obtii rezultate mai bune cu clientii dificili – utilizand atuurile lor?
- # Negociezi mai eficient, recunoscand si focalizandu-te pe obiectiile reale?

Daca raspunsul la una sau mai multe dintre intrebarile de sus este "da", te invitam la programul de training OPEN "Vanzari-Avansati" din 7-8 septembrie. Cursul dureaza 2 zile (2 x 8 ore).

Participanti: agenti de vanzari, manageri de vanzari sau de marketing care au contact direct cu clientii si care pot avea diferite niveluri de pregatire (intre 10 – 16 participanti).

Principalele beneficii

- # Cresterea nivelului de profesionalism al echipei de vanzari.
- # Dezvoltarea unei abordari mai orientate spre client, prin corelarea etapelor din cele 2 procese: vanzare si cumparare.
- # Identificarea si depasirea principalelor obstacole in calea obtinerii rezultatelor dorite.
- # Crearea si mentinerea unor relatii indelungate cu clientii companiei.
- # Crearea premiselor pentru un numar mai mare de contracte obtinute de la fiecare client.
- # Negociere mai eficienta, prin diferentierea obiectiilor adevarate de cele false.

Beneficii individuale

- # Atitudine proactiva, fidelizarea clientilor si cresterea portofoliului de clienti.

- # Recunoasterea tipurilor de clienti si adoptarea unei strategii in conformitate cu acestea.
- # Imbunatatirea modului de lucru cu clientii dificili.
- # Evaluarea stilului personal de vanzare
- # Eficientizarea convorbirilor telefonice de vanzari.
- # Intelegerea si utilizarea unui set de tehnici de incheiere a vanzarii.

Prezentare traineri/facilitatori

Trainerii COMPASS sunt absolventi MBA cu practica si realizari in domeniul trainingului si in vanzari, care asigura o foarte buna cunoastere a companiilor multinationale si a asteptarilor profesionale din mediul occidental.

Experienta dobandita pe parcursul anilor faciliteaza ajustarea subiectelor exercitiilor si simularilor la preocuparile majore ale participantilor.

Printre metodele folosite sunt invatarea experientiala prin exercitii practice, jocuri de rol inregistrate video si studii de caz, discutii libere si facilitate, plus recomandari pentru studiu individual si pentru progres pe termen lung.

Valoarea investitiei este de 300 euro + TVA/participant si include pachetul complet de servicii:

- a. Prestatia trainerului
- b. Sala de training si echipamentele (video data projector, notebook, video camera/casete, flipchart etc)
- c. Suport de curs si certificat de participare
- d. Masa de pranz + refreshment (in fiecare din cele 2 zile).

Programul de training va avea loc in Bucuresti (16 ore de training). Pentru obtinerea unor informatii suplimentare si inscrieri, puteti suna la telefon (021) 320 4292 sau trimite un e-mail office@compass.ro.

serviciu oferit de [GWP Entertainment](#)

