



PROGRAM SZKOLENIA

Organizator szkolenia	Białostocka Fundacja Kształcenia Kadr
Tytuł szkolenia	Psychologia sprzedaży
Trener	Zbigniew Rećko – trener biznesu
Miejsce szkolenia	CENTRUM ASTORIA W BIAŁYMSTOKU, ul. Sienkiewicza 4
I DZIEŃ	
9.00 – 10.30	Zapoznanie z uczestnikami i wprowadzenie <ul style="list-style-type: none">Oczekiwanie względem szkoleniaĆwiczenia integrujące
10.30 – 10.45	Przerwa kawowa
10.45 – 12.15	Przygotowanie do realizacji kontaktów sprzedażowych <ul style="list-style-type: none">Źródła klientów i metody pozyskiwania. Budowanie portfela klientów.Wiarygodność Przedstawiciela HandlowegoOkreślenie celów wizyty handlowej
12.15 – 12.30	Przerwa kawowa
12.30 – 14.00	Wizyta handlowa <ul style="list-style-type: none">Rozpoczęcie wizyty. Twarde techniki.Neutralizacja wymówek na początku spotkaniaPrzydatne techniki prowadzenia rozmowy
14.00 – 14.30	Obiad
14.30 – 16.00	Narzędzia komunikacji <ul style="list-style-type: none">PytaniaParafrazaAktywne słuchanie
II DZIEŃ	
9.00 – 10.30	Potrzeby klientów <ul style="list-style-type: none">Rozpoznanie potrzeb klientaMotywy zakupowe klientów
10.30 – 10.45	Przerwa kawowa
10.45 – 12.15	Kluczowe czynniki powodzenia <ul style="list-style-type: none">Sprzedawanie korzyści w odpowiedzi na potrzeby. Model zastosowania.Pokonywanie zastrzeżeń
12.15 – 12.30	Przerwa kawowa
12.30 – 14.00	Kluczowe czynniki powodzenia cd. <ul style="list-style-type: none">Dostrzeganie sygnałów zakupowychFinalizacja sprzedaży
14.00 – 14.30	Obiad
14.30 – 16.00	Pozytywne zamknięcie. Droga do doskonalenia <ul style="list-style-type: none">Podsumowanie spotkania handlowegoZbudowanie pomostu na przyszłośćRaport po spotkaniu. Autorefleksja.Planowanie przyszłych działań. Strategia rozwoju.

