



Umiejętności handlowe dają ci przewagę nad konkurencją .

Cele szkolenia

- Przygotowanie krok po kroku do poprowadzenia bezpośrednich rozmów z klientami.
- Trening przedstawiania korzyści i podawania ceny produktu/ usługi.
- Rozwiązywanie trudnych i konfliktowych sytuacji w rozmowie z klientem.

FALCO

Uczestnicy

Szkolenie skierowane jest do wszystkich osób, które prowadzą rozmowy bezpośrednio z klientami, pracując w działach sprzedaży lub obsługi.

FALCO

Program szkolenia

Zaprojektowaliśmy szkolenie, które doskonali sposoby prowadzenia rozmów z klientem.

Szkolenie obejmuje zagadnienia:

- Zasady savoir vivre w kontaktach handlowych.
- Budowanie zaufania w rozmowie.
- Słowa i gesty w kontaktach handlowych.
- Przygotowanie się do rozmowy z klientami.
- Trafne zadawanie pytań w celu poznania oczekiwań klienta.
- Prezentacja korzyści z oferty /produktu.
- Rozmowy o cenie i innych zastrzeżeniach klienta.

Metody szkoleniowe

Ćwiczenia indywidualne i zespołowe służą przygotowaniu do kolejnych etapów rozmowy z klientem. Następujący po nich trening uczy zachowania w trudnych dla uczestników sytuacjach.

Dofinansowanie z EFS!

Koszt tego szkolenia wynosi **od 218 do 320 PLN** dla średniej firmy.

Szkolenie trwa dwa dni.

Terminy szkoleń: 22-23.03, 12-13.04, 17-18.06, 12-13.07, 6-7.09

Miejsce szkolenia: Bydgoszcz

pozytywna zmiana

FALCO
grupa doradczo-szkoleniowa

„Sprzedaż to nic innego jak komunikacja pomiędzy umyślem sprzedawcy i klienta”.

Tony Buzan



Ilu zdobędziesz nowych klientów gdy będziesz potrafił lepiej poprowadzić rozmowę?