

# Szkolenie: Psychologia klienta – wywieranie wpływu w kontaktach handlowych.

FALCO



Klient jest jak otwarta książka. Swoim zachowaniem pokazuje swoje oczekiwania.

## Cele szkolenia

- Diagnozowanie zachowania i oczekiwań klienta i dopasowanie do tego rozmowy.
- Trening porozumiewania się z różnymi typami klienta.
- Trening przedstawiania ceny z wykorzystaniem psychologicznych mechanizmów ułatwiających jej zaakceptowanie.

FALCO

## Uczestnicy

Szkolenie skierowane jest do handlowców z doświadczeniem, którzy chcą doskonalić swój warsztat o metody wywierania wpływu w rozmowie. Będzie przydatne dla tych, którzy szukają narzędzi pomocnych w diagnozowaniu typu klienta i wykorzystaniu tej wiedzy podczas prezentacji i negocjacji cenowych.

FALCO

## Metody szkoleniowe

Ćwiczenia indywidualne i zespołowe prezentują mechanizmy kierujące zachowaniami klientów. Następujący po nich trening uczy dopasowanego do klienta przedstawiania oferty i argumentowania ceny.

## Dofinansowanie z EFS!

Koszt tego szkolenia wynosi od **141 PLN** dla małej do **218 PLN** dla średniej firmy.

Szkolenie trwa jeden dzień.

Terminy szkoleń: 10.05, 15.07

Miejsce szkolenia: Bydgoszcz

## Program szkolenia

Program doskonali umiejętności zespołowego realizowania zadań i rozwiązywania problemów.

Szkolenie obejmuje zagadnienia:

- Dopasowanie zachowania i sposobu argumentacji do oczekiwań klienta (typy klienta).
- Przedstawianie oferty z uwzględnieniem specyficznych oczekiwań danego klienta.
- Reakcje klienta na cenę – psychologia postrzegania ceny i jej wykorzystanie.
- Wzbudzanie akceptacji klienta w negocjacjach cenowych.

FALCO

pozytywna zmiana

**FALCO**

grupa doradczo-szkoleniowa

**„Zawsze zastanawiało mnie, dlaczego prośba sformułowana w jakiś określony sposób spotyka się z odmową, a niewielkie jej przeformułowanie sprawić może, że zostanie spełniona z ochotą.”**

**Robert B. Cialdini**



Każdy klient to osobne wyzwanie dla twoich umiejętności handlowych.