

Szkolenie: Psychologia klienta – wywieranie wpływu w kontaktach handlowych.

FALCO



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

Cele szkolenia

- Diagnostowanie 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 dla średniej firmy **od 218 do 320 PLN.**

Szkolenie trwa jeden dzień.

Termin szkolenia : 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.