

## TRENING: Sprzedaż magnetyczna

- 1** Po skończeniu kursu uczestnik:
- Będzie wiedział jak efektywnie przygotować się do sprzedaży korzystając z narzędzi nowoczesnej sprzedaży.
  - Będzie potrafił rozbudzić zainteresowanie klienta.
  - Będzie znał metody zwiększania swojej wiarygodności.
  - Będzie znał sposoby radzenia sobie z roszczeniami, wątpliwościami i obiekcjami klienta.

- 2** Uczestnik otrzyma narzędzia do prowadzenia efektywnej sprzedaży:

- Mapa empatii klienta, mapa podróży klienta
- Historie sukcesu
- Sufler rozmowy handlowej
- Techniki wywierania wpływu na klienta
- Techniki finalizacji rozmów
- Reguły i zasady prospektingu

- 3** Po ukończonym kursie uczestnicy otrzymują:

1. Komplet materiałów (prezentacja w formacie pdf, materiały zawierające teksty źródłowe odnoszące się do omawianych zagadnień, linki do literatury, skrócone materiały – praktyczny przewodnik do prowadzenie rozmów handlowych z klientami).
2. Certyfikaty potwierdzające gotowość do stosowania narzędzi sprzedaży.

Po ukończonym kursie firma otrzymuje:

Raport opisujący m.in.: osiągnięcie założeń kursu, wskazówki ułatwiające wdrożenie nowych umiejętności, sposobów pracy.

**Prowadzący: Andrzej Domagała**