



Centrum Szkoleniowo-Doradcze
ul. Gospodarcza 24
32-600 Oświęcim

tel. +48 500 606 244
www.szkolensioze.com.pl
szkolensio@szkolensioze.com.pl

SZKOLENIA
ZE

Program szkolenia „Skuteczna sprzedaż systemów fotowoltaicznych”

I dzień - 10:00-18:00

MODUŁ I PSYCHOLOGIA SPRZEDAŻY

3 najważniejsze potrzeby klientów w procesie sprzedaży

9 poziomów świadomości klientów

Jak kupuje mózg?

Rodzaje sprzedaży a jej efektywność

3 lęki blokujące sprzedaż

MODUŁ II ZARZĄDZANIE LEJKIEM SPRZEDAŻY

Prospecting – czyli proces pozyskiwania potencjalnych klientów

Budowa lejka sprzedaży

13:00-14:00 – przerwa obiadowa

Znajomość swoich liczb – praca na konkretnych wartościach

Uszczelnianie lejka sprzedaży

Strategie podnoszenia wyników

MODUŁ III KOMUNIKACJA W SPRZEDAŻY

Techniki aktywnego słuchania: parafraza, klaryfikacja i odzwierciedlenie

Znaczenie słów w rozmowie handlowej

Style komunikacji – czyli jak się dogadać z różnymi klientami?



Centrum Szkoleniowo-Doradcze
ul. Gospodarcza 24
32-600 Oświęcim

tel. +48 500 606 244
www.szkolensioze.com.pl
szkolensioze@szkolensioze.com.pl

SZKOLENIA
ZE

II dzień - 10:00-18:00

MODUŁ IV ROZMOWA HANDLOWA

Przygotowanie do rozmowy telefonicznej i wizyty u klienta

Wstęp do rozmowy (zimne telefony/kontraktowanie w sprzedaży)

Diagnoza potrzeb (rodzaje i kategorie pytań)

Komunikowanie korzyści w odniesieniu do klienta

Rozbroić obiekcje – czyli jak radzić sobie z obiekcjami i odmową w procesie sprzedaży

Zamykanie sprzedaży – rozpoznanie sygnałów do zamknięcia i wezwanie do działania

13:00-14:00 – przerwa obiadowa

MODUŁ V WARTOŚĆ I CENA W SPRZEDAŻY

Klienci kupują wartość – praca z budowaniem wartości produktów i usług

Obrona ceny

Strategia funkcjonowania na konkurencyjnym rynku.

MODUŁ VI PRAKTYKA

Ćwiczenia praktyczne z zastosowaniem nowych umiejętności

Pytania i odpowiedzi - sesja **Action Learning z ekspertem**