

1 Προσέγγισε – Αναγνώρισε – Πούλα σε όλους τους τύπους πελατών

Θεσσαλονίκη
09/04/2016, 09:00-12:00

ΑΝΟΙΞΕ ΤΟΝ ΠΕΛΑΤΗ ΑΝΑ ΣΥΝΑΝΤΗΣΗ ΠΩΛΗΣΕΩΝ - ΔΙΕΙΣΔΥΣΕ ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ & ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΚΑ ΚΑΙ ΑΛΛΑΞΕ ΤΗΝ ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΗ ΘΕΛΗΣΗ ΤΟΥ ΠΕΛΑΤΗ ΑΝΑ ΕΠΑΦΗ

- Προετοιμάσου για την πώληση.
- Οι διαστάσεις της άριστης πολύ-προετοιμασίας του πωλητή.
- Νοιώσε τον πελάτη. Επικοινωνήσε στο ύψος και το στυλ που έχει.
- Καθοριστικές λεπτομέρειες που προσφέρουν άνετη προσέγγιση του πελάτη.
- Πουλάς σε όλους τους πελάτες ή μόνο σ' αυτούς που σου μοιάζουν;
- Ανάπτυξη και τεχνικές πωλησιακής επικοινωνιακής δεξιότητας που θα σου επιτρέψουν να πουλές παντού.
- Έχεις τις σωστές πληροφορίες; Πήρες συνέντευξη από τον πελάτη σου;
- Τεχνικές αξιοποίησης του σταδίου της συνέντευξης – Γιατί οι περισσότεροι πωλητές δεν αξιοποιούν την δυναμική του;

Κόστος: 29,50 ευρώ ανά άτομο, που αφορά το 3ωρο σεμινάριο & 1 Βιβλίο Πωλήσεων

Στην ίδια τιμή, σε περίπτωση αδυναμίας παρακολούθησης, μπορείτε να παραγγείλετε το βιβλίο και τις σημειώσεις, χωρίς χρέωση μεταφορικών και αντικαταβολής μέχρι 09/04/2016.

2 Τεχνικές δύναμης στις πωλήσεις

Θεσσαλονίκη
09/04/2016, 12:00-15:00

- Προσέγγιση πελατολογίων. Τεχνικές επικέντρωσης δύναμης και ανακάλυψης της ανασφάλειας – ιδιαιτερότητας του κάθε πελάτη. Τρόποι να συμπεριφέρεσαι ως πετυχημένος για να γίνεις και να παραμείνεις πετυχημένος στις πωλήσεις.
- Συνέντευξη πελάτη. Κάνε τους πελάτες σου να φαίνονται ανώτεροι και θα αποκτήσεις τεράστια δύναμη. Σειρά δομημένων ερωτήσεων που στοχεύουν στην καρδιά, στο μυαλό και στον έλεγχο του συγχρονισμού σου με όσους θέλεις να πουλήσεις. Δούλεψε στην ανάγκη των ανθρώπων να πιστέψουν σε σένα και τον επαγγελματισμό σου.
- Παρουσίαση προϊόντων/υπηρεσιών. Μιλάς πολύ και πουλές λίγο; Πάντα να λες λιγότερα, ακόμα και απ' ό,τι είναι απαραίτητο. Παρουσιάζεις προϊόντα και υπηρεσίες, ενημερώνεις αλλά τελικά δεν πουλές; Τάραξε τα νερά για να πιάσεις ψάρια. Αντί να παρουσιάζεις προϊόντα πρότεινε ολοκληρωμένα σχέδια που περιλαμβάνουν και το τέλος της συναλλαγής που πρέπει να είναι η ρεαλιστική και ακαριαία πώληση.
- Αντιρρήσεις πελατών. Απαντάς αυθόρμητα –με αυτοσχεδιασμούς– στις αντιρρήσεις των πελατών σου ή έχεις σχέδιο δράσης; Όλοι θαυμάζουν τους τολμηρούς. Να δρας τολμηρά στις αντιρρήσεις. Να τις προκαλείς. Είναι το υλικό σου για το κλείσιμο. Φρόντισε να κάνεις τα κατορθώματά σου με άλλους πελάτες να φαίνονται αβίαστα και ταυτόχρονα έλεγξε τις εναλλακτικές λύσεις που εσύ έχεις μοιράσει στον πελάτη σου. Οι πράξεις σου να φαίνονται φυσικές. Πιστεύεις ότι οι αντιρρήσεις είναι πολλές ή μια, ανά πελάτη; Εάν χτυπήσεις το βοσκό τα πρόβατα θα σκορπιστούν.
- Κλείσιμο πώλησης. Σύντριψε τον πελάτη σου ολοκληρωτικά ζητώντας του τη δουλειά εδώ και τώρα. Κατατρόπωσε τον καλύπτοντας λέγοντας όσα θέλει να ακούσει. Κλείνεις πωλήσεις που συνεισφέρουν στην προσχεδιασμένη φήμη που θέλεις να αποκτήσεις; Φύλαγε την υπόληψή σου ανά κλείσιμο πωλήσεων. Εκμεταλλεύσου κενά υφιστάμενων συνεργασιών ή συναισθηματικά και πάρε περισσότερες δουλειές από την αγορά. Μετέτρεψε την αδυναμία σε δύναμη.

Κόστος: 29,50 ευρώ ανά άτομο, που αφορά το 3ωρο σεμινάριο & 1 CD πωλήσεων (κωδ. CD#2).

Στην ίδια τιμή, σε περίπτωση αδυναμίας παρακολούθησης, μπορείτε να παραγγείλετε το CD#2 και τις σημειώσεις, χωρίς χρέωση μεταφορικών και αντικαταβολής μέχρι 09/04/2016.

Για όσους παρακολουθήσουν και τα δύο σεμινάρια, φεύγοντας θα πάρουν δώρο και το CD#1 με 70 Τεχνικές Πωλήσεων

Υλοποιήσεις

- **Θεσσαλονίκη**, Σάββατο 09 Απριλίου, **Grand Hotel**, Μοναστηρίου 305, Θεσσαλονίκη 546 27, www.grandhotelpalace.gr.

Εισηγητής: Χρήστος Λάζαρης, Πιστοποιημένος Εκπαιδευτής Πωλήσεων.

Διοργανώτρια αρχή: Lean Management www.e-management.gr

Alpha Bank, Αρ. Λογ/σμού: 146002320011327, IBAN: GR8501401460146002320011327,

Δικαιούχος: Lean Management

Lean Management

Operations Dept.

2103467170, 6944132106

info@e-management.gr | www.e-management.gr