

ΠΡΟΣ: ΔΙΟΙΚΗΣΗ & ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

Το παρόν έγγραφο παρακαλούμε να προωθηθεί στη Διοίκηση & στα αρμόδια τμήματα Ανθρωπίνου Δυναμικού & Πωλήσεων.



Τηλ.: 210 3467170

info@management.gr

Workshop - Άνοιγμα και Κλείσιμο Πώλησης

Ακούστε και Επικοινωνήστε με Όλους τους Τύπους Πελατών και Πουλήστε Παντού
Καταργήστε Αντιρρήσεις Πελατών-Κλείστε Πωλήσεις (129 Τεχνικές Πωλήσεων)

■ ■ □ Το σεμινάριο απευθύνεται

Σε επιχειρηματίες, προϊσταμένους & στελέχη πωλήσεων που διενεργούν καθημερινά πωλήσεις και επιθυμούν να αποκτήσουν νέους πελάτες και να διεισδύσουν περαιτέρω σε υπάρχοντα πελατολόγια.

■ ■ □ Ημέρες και ώρες εκπαίδευσης

Πέμπτη 17 Νοε 2011, 16:00-21:00,

Philippos Hotel, www.philipposhotel.gr, Μητσαίων 3, δίπλα στο Νέο Μουσείο Ακρόπολης

■ ■ □ Περιεχόμενα

Ακούστε και Επικοινωνήστε με Όλους τους Τύπους Πελατών και Πουλήστε Παντού

(Αυτό το μέρος είναι βασισμένο και στο σχετικό βιβλίο «Τεχνικές Πωλήσεων και Επικοινωνίας. 151 Εργαλεία Αποτελεσματικότητας», το οποίο δίδεται στο σεμινάριο.)

1. Πως πουλάτε σε έναν απότομο, ανταγωνιστικό, δυνατό, αποφασιστικό, άφοβο, αυταρχικό, ανυπόμονο άστοργο, αλαζόνα, αντιρρησία, εργασιομανή, αδιάκριτο, εξωστρεφή, εργοκεντρικό, δύσκολο, ταχύ πελάτη;/Πως πουλάτε σε έναν κινητικό, παιχνιδιάρη, απολαυστικό, ομιλητικό, αναίδη, απείθαρχο, ξεχασιάρη, φλύαρο, ανοργάνωτο, ασυνεπή και ακατάστατο πελάτη;/Πως πουλάτε σε έναν συγκρατημένο, επιφυλακτικό, ντροπαλό, φοβητσιάρη, αναποφάσιστο, απαθή, στενάχωρο, δύσπιστο, αδιάφορο και ισχυρογνώμονα πελάτη;/Πως πουλάτε σε έναν αναλυτικό, επίμονο, ευαίσθητο, οργανωτικό, προγραμματισμένο, τελειομανή, ανασφαλή, απαισιόδοξο, αρνητικό, αποτραβηγμένο, εσωστρεφή πελάτη;
2. Πως πουλάτε σε έναν χαλαρό τύπο ακροατή που εστιάζει στην έμπνευση που του προκαλείτε, στο γενικό πλαίσιο, στην ευχαρίστηση, στο χιούμορ, στη χαλάρωση;/Πως πουλάτε σε έναν συμπονετικό τύπο ακροατή που επικεντρώνεται στη συναισθηματική στήριξη, στην υπομονή, στα συναισθήματα, στις ανοιχτές ερωτήσεις, παραμένοντας σχετικά σιωπηλός;/Πως πουλάτε σε έναν περιεκτικό τύπο ακρόασης που προσπαθεί να συνδέσει όλες τις πληροφορίες μεταξύ τους, οργανώνοντας πληροφορίες και κατανοώντας τη λογική πίσω από το επιχείρημα./Πως πουλάτε σε έναν τεχνικό τύπο ακρόασης που θέλει μόνο ολοκληρωμένες πληροφορίες, μόνο το κεντρικό νόημα εξαλείφοντας περισπασμούς, με στόχο τη σιγουριά και τη συγκέντρωση;/Πως πουλάτε σε έναν αξιολογικό τύπο ακρόασης που αναζητά τα γεγονότα που στηρίζουν αυτό που λέγεται, συνδέοντας και αξιολογώντας τα πάντα, που απαντά μόνο επιλεκτικά;
3. Πως πουλάτε σε έναν τύπο πελάτη που είναι επικριτικός ή συμβουλευτικός «γονέας», που θέλει να σας επικρίνει ή να σας καθοδηγεί, χωρίς προοπτική συναλλαγής;/Πως πουλάτε σε έναν τύπο πελάτη που είναι «ενήλικας» και επιθυμεί από εσάς ισορροπία, αρμονία και ρεαλισμό;/Πως πουλάτε σε έναν τύπο πελάτη που είναι «παιδί» και αντιδρά σε όσα του λέτε;

Καταργήστε Αντιρρήσεις Πελατών-Κλείστε Πωλήσεις

(Αυτό το μέρος του σεμιναρίου είναι βασισμένο και στο σχετικό βιβλίο «Ο Λίπος Τρόπος Πωλήσεων», το οποίο δίδεται στο σεμινάριο.)

Έχετε εργαλεία να αντιμετωπίσετε πετυχημένα την κάθε αντίρρηση; 20 Ειδικές Τεχνικές.

1. Υφιστάμενη συνεργασία: «Έχω προμηθευτή, είμαι ικανοποιημένος» 2. Αναβολή με ζήτηση πληροφοριακού υλικού: «Στείλτε μου με ένα email». 3. Κρίση αγοράς: «Υπάρχει κρίση». 4. Ακριβή τιμή: «Είστε ακριβοί» 5. Μικρή πίστωση: «Τόσο μικρό χρόνο αποπληρωμής έχετε;» 6. Μη κατανόηση πρότασης συνεργασίας & συγκριτικού πλεονεκτήματος: «Γιατί να συνεργαστώ μαζί σας;» 7. Μη εκμετάλλευση αποθέματος: «Εσείς πάντα έχετε» 8. Έλλειψη ιστοριών επιτυχίας: «Που αλλού πουλάτε» 9. Μη κατανόηση επενδύσεων: «Δεν αγοράζω, δεν θέλω» 10. Αλλαγή ενοχλητικών σχολίων: «Όλοι εσείς οι πωλητές είστε...» 11. Εκμετάλλευση ανταγωνισμού: «Ο τάδε κάνει...» 12. Προβολή διαθεσιμότητας: «Θα σας βρίσκω εύκολα; Δεν σας βρίσκει κανείς εσάς τους πωλητές» 13. Ανάδειξη λόγου ύπαρξης: «Δεν σας χρειάζομαι» 14. Επιδίωξη θετικών απαντήσεων: «Όχι, όχι, όχι» 15. Έκπτωση: «Θέλω χαμηλότερο κόστος» 16. Ανασφάλεια: «Αισθάνομαι...» 17. Εναλλακτική λύση: «Δεν είμαι σίγουρος» 18. Αναβολή: «Λέω να το αναβάλλουμε» 19. Αξιοπιστία: «Που σας ξέρω;» 20. Ακρόαση: «Δεν με ακούτε». Σε αυτές τις 20 περιπτώσεις, τι απαντάει ο πωλητής σας;

Κλείνετε τις δουλειές ή παίρνετε υποσχέσεις; 20 Ειδικές Τεχνικές.

1. Η διαδικασία της απόφασης: «Δεν μπορώ να αποφασίσω» 2. Κύματα κλεισίματος: «Δεν ξέρω τι να σας πω» 3. Πακέτα όχι προϊόντα: «Δεν θέλω από σας αυτά τα προϊόντα» 4. Πρόταση άμεσης συνεργασίας: «Ναι, δεν λέω» 5. Μη ανάληψη ρίσκου: «Αργότερα...» 6. Πώληση συνέπειας: «Αργότερα...» 7. Κατάργηση πρώτου «όχι»: «Όχι...» 8. Επιλογή λογικής win-win: «Πως ξέρω ότι...» 9. Προβολή λύσεων & σχέσεων: «Η κατάσταση είναι...» 10. Ισορροπία συναισθημάτων: «Τι να σας πω;» 11. Μη αναβολή απόπειρας πώλησης: «Χμ...» 12. Ανάπτυξη πελατών: «Όλοι τα ίδια λέτε» 13. Πώληση υπερεξυπηρέτησης: «Στην κρίσιμη στιγμή τι γίνεται;» 14. Εγκεφαλική διείσδυση: «Υπάρχει λογική σε αυτό που μου λέτε». 15. Χαμηλοί τόνοι: «Σας απορρίπτω» 16. Τελική ώθηση: «Όλα καλά λοιπόν, αλλά...» 17. Χρόνος παράδοσης: «Θα δουλέψουμε μαζί, αλλά» 18. Συνυπευθυνότητα: «Θα το αφήσουμε λίγο» 19. Λεπτομέρειες: «Μην ανησυχείτε» 20. Ηθική - Αντεπίθεση: «Μειώνω προμηθευτές». Σε αυτές τις 20 περιπτώσεις, τι απαντάει ο πωλητής σας;

■ ■ □ Κόστος Workshop: 137 ευρώ (συν ΦΠΑ 23%).

1. Έκπτωση προπληρωμής 10%. Αριθμός λογαριασμού Alpha Bank 146002320011327 (Lean Management). Ποσό κατάθεσης 123,30 ευρώ (συν ΦΠΑ 23%).
2. Εισηγητής: Χρήστος Λάζαρης.
3. Επικοινωνήστε στο τηλ. 210 3467170 για πρόσθετες πληροφορίες.
4. Εάν δεν επιθυμείτε ενημέρωση από την εταιρεία μας τηλεφωνήστε ή στείλτε email ζητώντας ΔΙΑΓΡΑΦΗ
5. Σε περίπτωση αδυναμίας παρακολούθησης του σεμιναρίου, μπορείτε να παραγγείλετε τα 2 βιβλία του σεμιναρίου. Κόστος 51,00 ευρώ.