

HATÉKONY ÉRTÉKESÍTÉSI TECHNIKÁK TRÉNING

E-000333/2014/D065

A képzés CÉLJA

A tananyagegység célja, hogy a résztvevők

- érvelni és célirányosan kérdezni tudjanak az eladás során
- elsajátítsák a figyelmes hallgatás alapjait
- képesek legyenek feltárni az ügyfelek, partnerek elvárásait
- felismerjék a vásárló milyen helyet foglal el a vásárlói ciklusban
- tudjanak kifogást kezelni és sajátítsák el a termékismertetés alapjait
- tudjanak haszon érvelni



A képzés TARTALMA

- Az értékesítő személye
- Az értékesítés/vásárlás lélektana, vásárlói ciklus
- Az ügyfél
- Kommunikáció (benne kérdés- és érveléstechnika)
- Az akvizíció folyamata
- Telefonálási technikák
- Kifogáskezelés
- Konfliktusok megelőzése és feloldása
- Tárgyalástechnikai alapok elsajátítása
- A partnerek jelzéseinek értelmezése az eladási hatékonyság érdekében
- Az ügyfelek növekedésének lehetőségei
- Időgazdálkodás és az értékesítési munka megtervezése
- A helyes dokumentálás és után gondozás az értékesítésben

Megvalósítás:

30 órás, személyes jelenlétű tréning



FÜRKÉSZ HOLDING