



Pasionați de rezultate!

ELITE FORCE – Vanzari

Obiective

- Identificarea stilului optim de relationare cu diferite tipuri de clienti
- Identificarea nivelului decizional la care se afla clientul si ce merita facut pentru a-l face pe client sa ia decizia de cumparare
- Utilizarea interviului de consultanta pentru identificarea nevoilor si dorintelor clientilor
- Gestionarea eficienta a obiectiilor clientilor si a situatiilor tensionate
- Utilizarea eficienta a tehnicilor de vanzare

Grup tinta

Oameni de vanzari din orice domeniu de activitate.

Descrierea programului

Programul „**ELITE FORCE**” se bazeaza pe 3 idei:

**Proiecteaza IMAGINI!
Declanseaza SUNETE!
Trezeste SIMTURILE!**

Ideea centrala este „CONVINGE!”.

Pentru a realiza vanzari eficiente programul este structurat pe 5 etape de lucru si anume:

1. PROSPECTEAZA SI ABORDEAZA!

Identifica grupuri de clienti care ar putea fi interesati de produsele tale. Abordeaza-i pentru a te intalni cu ei.

2. AFLA OMUL!

Identifica tipul de client pe care il ai in fata ta si abordeaza-l optim. Pentru fiecare om exista o strategie care da rezultate.

3. PUNE INTREBARI!

Pune intrebari pentru a identifica ce anume doreste clientul, ce rezultate vrea. O vanzare eficienta implica o ofertare optima a produselor si serviciilor tale, ofertare in acord cu rezultatele pe care clientul doreste sa le obtina.

4. ASCULTA!

Asculta ce spune clientul! Asa iti vei da seama ce vrea cu adevarat. Adreseaza intrebari de clarificare. Parafrazeaza.

5. INCHEIE VANZAREA!

Cand simti ca s-a apropiat momentul, incheie vanzarea. Discutia s-a terminat. Incepe actiunea.



Pasionați de rezultate!

Metode de invatare

Lucrul individual
Discutii in grup
Exercitii de grup
Simulari
Studii de caz

Durata

2 zile (de la 10.00 la 18.00 in fiecare zi)

Trainer

Romeo Cretu

„Am 13 ani experienta in training si consultanta in resurse umane. Misiunea mea este de a-i sprijini pe oameni sa isi descopere propria maretie. Imi place sa vorbesc oamenilor despre lucruri pe care le-am experimentat si am observat ca functioneaza. Evit sa vorbesc despre lucruri pe care nu le-am experimentat.

Sunt pasionat de a descoperi mecanismele prin care oamenii se pot pune in miscare pentru a obtine ceea ce e potrivit pentru ei. Pana acum am gasit si experimentat cateva pe care ti le pot impartasi. Urmeaza altele.

*Sunt autorul primului studiu din Romania in domeniul motivatiei – „**Motivarea angajatilor in companiile romanesti – intre mit si realitate**”-, autorul primului CD educational – „**Trilogia succesului**” – si autorul cartii „**Ce merita sa stii despre viata – 42 de lectii**”.”*

Pentru inscriere acceseaza

<http://business-edu.ro/Magazin-Virtual/HRD/Vanzari/ELITE-FORCE---Vanzari.html>