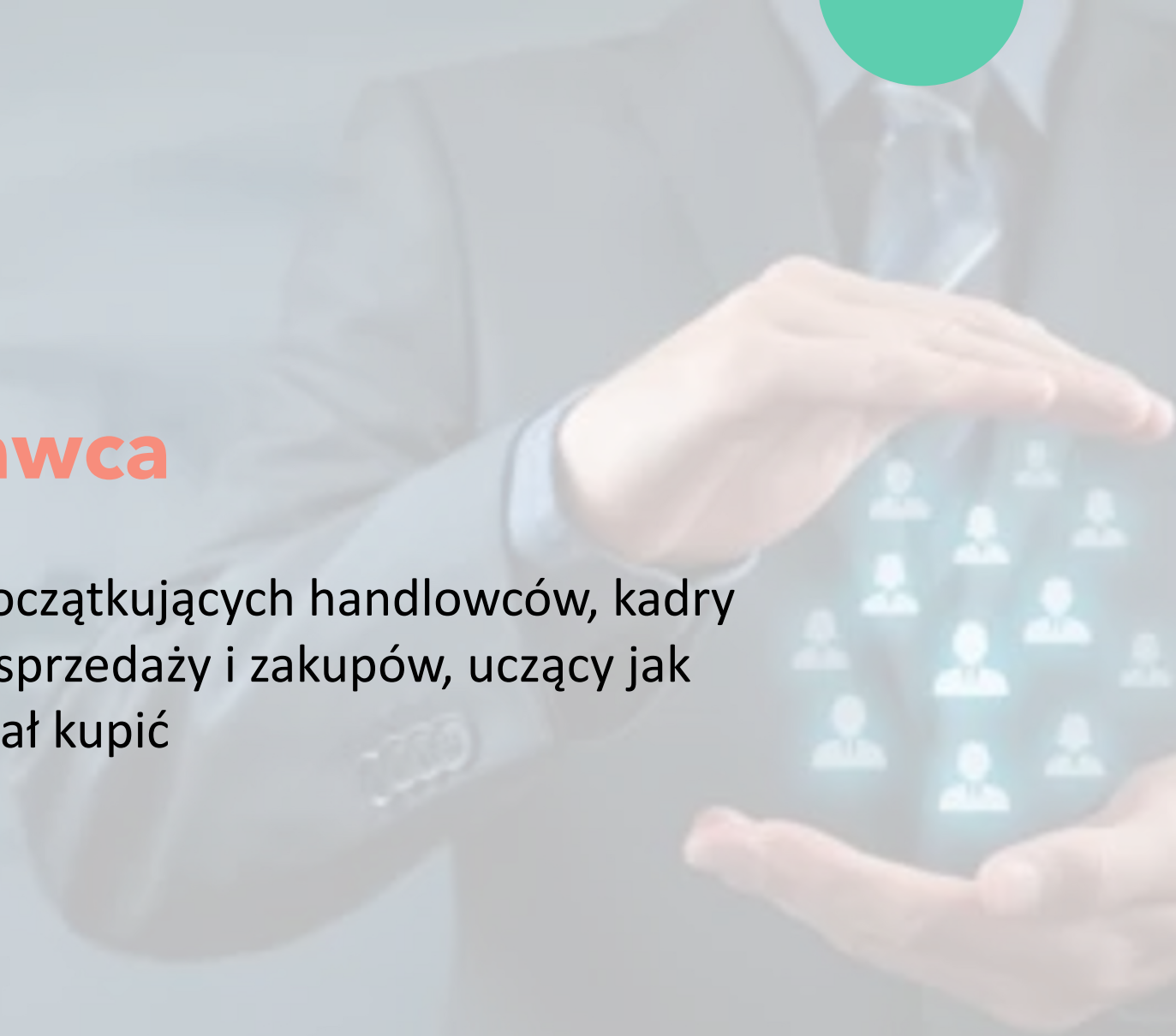
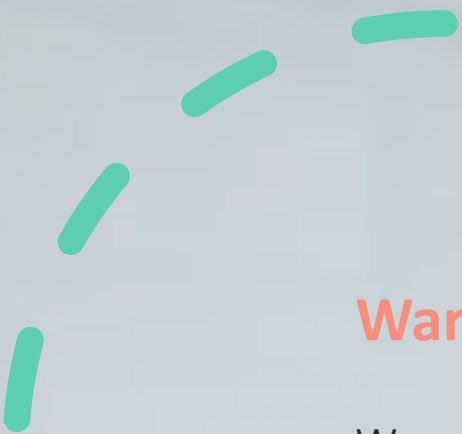




Idealny Sprzedawca

program przeznaczony dla początkujących handlowców, kadry zarządzającej, pracowników sprzedaży i zakupów, uczący jak spowodować, aby klient chciał kupić





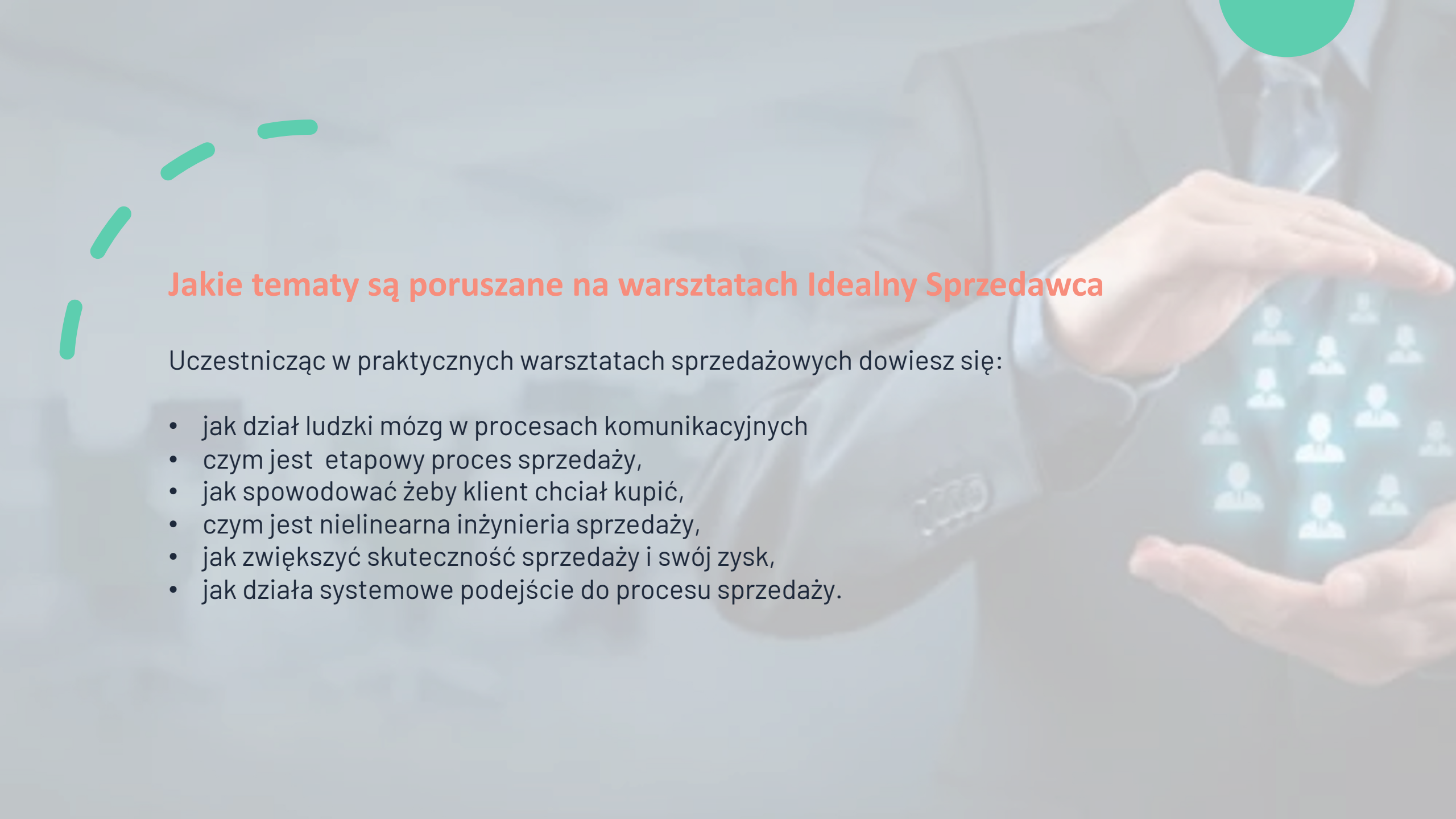
Warsztaty Idealny Sprzedawca - dla kogo?

Warsztaty są przygotowane z myślą o osobach, które uczestniczą w procesie sprzedaży w swojej firmie.

Szczególnie dla:

- dla osób, które zaczynają przygodę ze sprzedażą
 - kadry zarządzającej,
 - pracowników działu sprzedaży,
 - pracowników działu zakupów.
- 





Jakie tematy są poruszane na warsztatach Idealny Sprzedawca

Uczestnicząc w praktycznych warsztatach sprzedażowych dowiesz się:

- jak działa ludzki mózg w procesach komunikacyjnych
- czym jest etapowy proces sprzedaży,
- jak spowodować żeby klient chciał kupić,
- czym jest nielinearna inżynieria sprzedaży,
- jak zwiększyć skuteczność sprzedaży i swój zysk,
- jak działa systemowe podejście do procesu sprzedaży.





Jakie są korzyści z uczestnictwa w warsztatach Idealny Sprzedawca od SMART EDUKACJA ?

Podczas zajęć wykorzystujemy naszą praktyczną wiedzę, żeby przekazać Ci istotne informacje. Dzięki warsztatowej formule spotkań zyskasz wiedzę i umiejętności, które mają szansę przynieść Ci szereg korzyści m.in.:

- pozyskanie nowych klientów,
 - wypracowanie satysfakcjonującej marży,
 - umiejętność wykorzystania sprzedaży nielinearnej,
 - znakomite przygotowanie do procesu sprzedaży,
 - trening umiejętności prowadzenia rozmowy sprzedażowej w oparciu o konkretne narzędzia i zdefiniowany proces, podnoszący prawdopodobieństwo skuteczności.
- 



Cele Główne warsztatów

1. Zbudowanie świadomości jakie czynniki decydują o skuteczności konkutowania w dobie „Nowej Normalności” rynkowej.
2. Zbudowanie świadomości, że to klient płaci mi pensję, dlatego warto robić wszystko, aby powracał do nas jak i nas polecał.
3. Przekazanie uczestnikom nowoczesnej wiedzy i profesjonalnych narzędzi w obszarach sprzedaży i obsługi klienta, które wyróżniają firmę od konkurencji i pozwalają na uzyskanie sonej przewagi rynkowej - kluczowe kompetencje profesjonalnego sprzedawcy/osoby obsługującej klientów.
4. Poznanie nowoczesnych systemowych narzędzi wykorzystywanych do skutecznej sprzedaży i obsługi klienta w gospodarce wysokokonkurencyjnej, oraz kluczowych jej elementów. Algorytmów Sprzedaży i Obsługi Klienta, Komunikacji Nieantagonizującej.
5. Zbudowanie świadomości, że każda osoba w firmie jest sprzedawcą i wpływa na tworzenie wizerunku firmy jak i budowanie lojalności klientów.



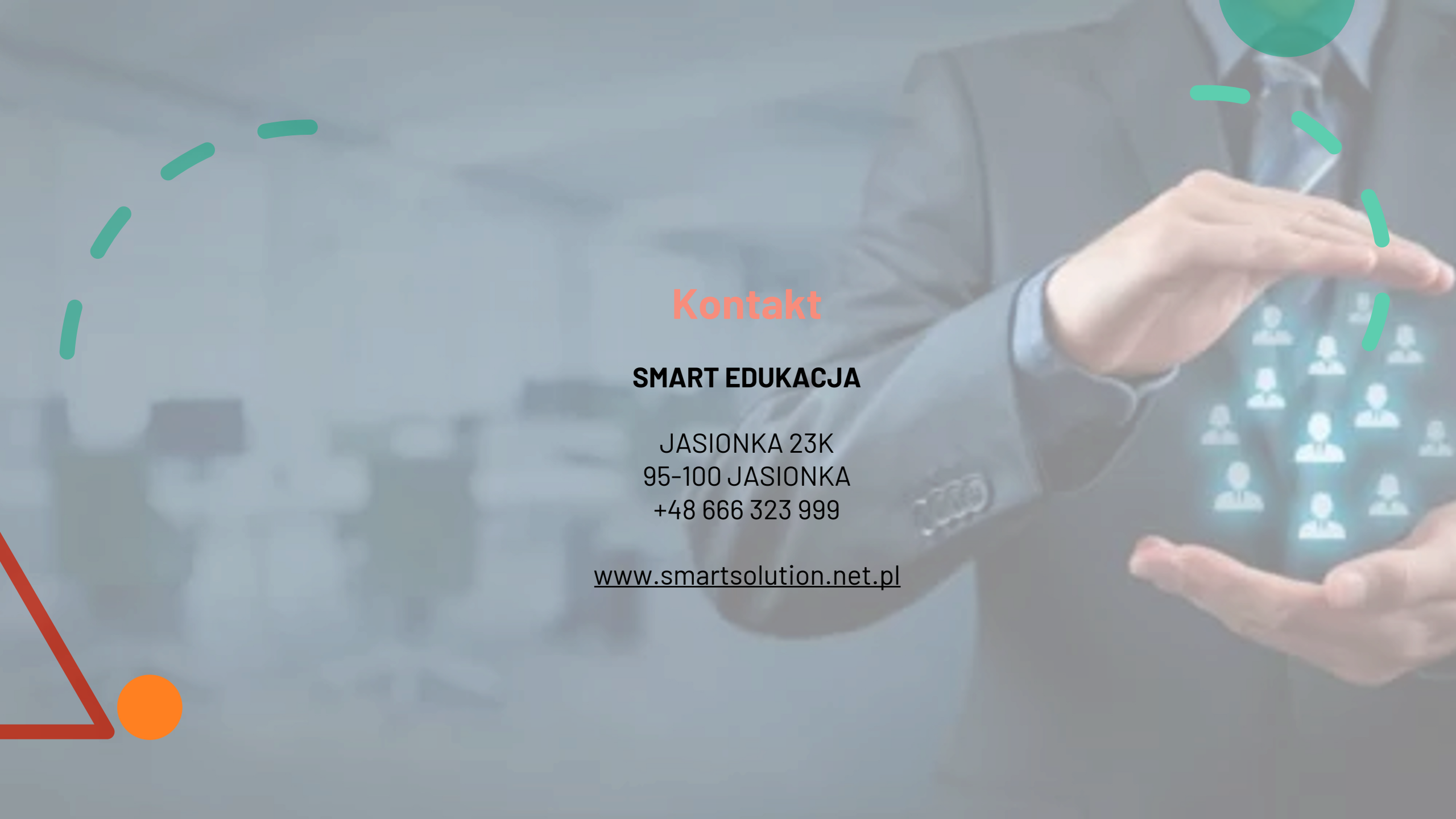
Prowadzący

Michał Marciniak

Menedżer praktyk z 20 letnim doświadczeniem. Sprzedaż, marketing strategiczny i zarządzanie to obszary mojej specjalizacji

Przez wiele lat pracy do moich głównych zadań należało między innymi :

- tworzenie strategii sprzedaży oraz zarządzanie sprzedażą w celu zwiększenia obrotów firmy i jej pozycji na rynku
- zarządzanie zespołem sprzedażowym w strukturze rozproszonej (cały Kraj)
- prowadzenie szkoleń .
- koordynacja i nadzorowanie zaplanowanymi przedsięwzięciami szkoleniowymi
- rozwijanie strategii marketingowej i monitorowanie procesu wdrażania
- poszukiwania nowych możliwości rozwoju biznesu.
- koordynacja działań zespołu sprzedażowego
- rozwijanie kompetencji podległego zespołu
- aktywny i bezpośredni kontakt z kluczowymi klientami



Kontakt

SMART EDUKACJA

JASIONKA 23K
95-100 JASIONKA
+48 666 323 999

www.smartsolution.net.pl

