AM KONSULTAVIMAS
PASLAUGOS PAŽANGIAM VERSLUI

Pardavimo procesas profesionalams

Aktyvūs patyriminiai mokymai

Mokymų tikslai:

- Padidinti telefoninio skambučio efektyvumą
- Padidinti naujų kontaktų paieškos kompetenciją
- Padidinti poreikių nagrinėjimo kompetenciją
- Padidinti pasiūlymo pristatymo ir užbaigimo kompetenciją
- Padidinti rekomendacijų gavimo kompetenciją
- Padidinti klientų aptarnavimo kompetenciją
- Padidinti mokymų dalyvių pasitikėjimą savimi
- Padidinti savo darbo efektyvumo analizę

Mūsų organizuojami mokymai labiau panašūs į treniruotę, kurios metu naudojame video, audio technikas. Padedame mokymų dalyviams išbandyti įvairias technikas, pasižiūrėti į save iš šono ir tokiu būdu ugdyti kompetencijas. Po mokymų padidėja profesionalumo lygis ir entuziazmas.

Mokymų programą sudaro moduliai, kurie gali būti keičiami ir platinami. Vieno modulio trukmė – 4 ak. val.

I modulio mokymų temos*:

- Pardavimo procesas profesionalams
- Vadybininko darbo misija
- Pozicionavimas asmeninių pardavimų procese
- Telefoninio skambučio (pirmo kontakto) kompetencijos didinimas
- Telefoninio skambučio standarto sukūrimas (praktinė užduotis)
- Telefoninės sesijos organizavimas
- Darbas su prieštaravimais telefoninio pokalbio metu
- Atsakymų į klientų prieštaravimus sąrašo sudarymas
- Teisingos nuostatos formavimas

II modulio mokymų temos*:

- Profesionalus poreikių nagrinėjimas
- „Kontraktas“ (susitarimas) su klientu
- Menas uždavinėti teisingus klausimus
- Kliento PIN kodas
- Darbo įrankiai – poreikių nagrinėjimo anketa (praktinė užduotis)
- Kaip tesingai formuluoti klausimus, vesti pokalbį, kad klientas nejaustų diskomforto
- Pasiūlymo ruošimas (praktinė užduotis)
- Kaip teisingai apskaičiuoti ir paruošti pasiūlymą pagal poreikį

III modulio mokymų temos*:

- Pasiūlymo pristatymas (praktinė užduotis)
- Naudos klientui parodymas
- Išsakyti, neišsakyti kliento prieštaravimai
- Darbas su prieštaravimais pasiūlymo pristatymo metu (praktinė užduotis)
- Atsakymų į klientų prieštaravimus sąrašo sudarymas
- Kaip kalbėti apie paslaugos kainą
- Derybų menas
- Užbaigimo technikos

Daugiau informacijos: tel.: +37068751523; www.amkonsultavimas.lt el. paštas: valdemar_chorostin@amkonsultavimas.lt

IV modulio mokymų temos*:

- Naujų kontaktų paieškos technikos
- Pokalbis su „draugu“ (praktinė užduotis)
- Rekomendacijos – amžino variklio pardavimo procese sukūrimas
- Rekomendacijų (naujų kontaktų) prašymas – kaip suformuoti teisingą nuostatą
- Rekomendacijų prašymas (praktinė užduotis)
- Kliento abejonių įveikimas prašant rekomendacijų

V modulio mokymų temos*:

- Profesionalus klientų aptarnavimas
- Popardaviminė spraga
- Nepardaviminis kontaktas (praktinė užduotis)
- Ko tikisi klientai
- Klientų kategorijos A, B, C
- Kaip įsivertinti kliento potencialą
- CRM įrankiai ir jų nauda

VI modulio mokymų temos*:

- Darbo efektyvumo analizė
- KPI nustatymas
- Kontraktas su nauju darbuotoju (praktinė užduotis)
- Kaip pristatyti užduotį
- Kaip parodyti efektyvumo tikrinimo naudą
- Kaip dažnai tikrinti darbo efektyvumo rodiklis
- Individualus susitikimas (praktinė užduotis)
- Metiniai susitikimai
- Tobulėjimo būtinumo akcentavimas
- Ambicinų tikslų kelimas (praktinė užduotis)

**Iki mokymų dalyviai užpildo kompetencijų įvertinimo anketą, kurie padeda dar labiau išgryninti mokymų dalyvių poreikius ir pakoreguoti programą.*

Mokymų nauda:

Pardavimų vadybininkai organizuos daugiau susitikimų, nes bus pagerinę naujų kontaktų paieškos, poreikių nagrinėjimo ir pasiūlymo pristatymo kompetenciją, kas padės gauti daugiau naujų kontaktų.

Padidės pardavimų rezultatai. Profesionalesnis darbas su rekomenduotais žmonėmis duoda geresnį rezultatą, nes potencialūs klientai labiaus pasitiki ir greičiau apsisprendžia įsigyti paslaugą.

Mokymų metu kalbame apie ilgalaikių teisingų įgūdžių formavimą, todėl dalyvavimas mokymuose **bus naudingas tiek pradedantiems savo karjerą pardavimų vadybininkams, tiek ir patyrusiems fpardavimo specialistams.**

Mokymų trukmė: 8 ak. val.
Dalyvių skaičius: 12+/-2 žmonių.

Detalesnė informacija bus suteikta telefonu - 8687 51523
Pagarbiai
Valdemar Chorostin