

Aktīvāka pārdošana izaicinošās pārdošanas situācijās

Dalībnieki:

Darbinieki un vadītāji, kuri ikdienā nodarbojas ar preču, ideju un pakalpojumu aktīvu piedāvāšanu klientiem

Mērķis:

Dot dalībniekiem vajadzīgos instrumentus un metodes sava pārdošanas darba uzlabošanai un augstāku pārdošanas rezultātu sasniegšanai

Metodika:

Īsas lekcijas mijas ar individuālām un grupu nodarbībām. Dalībnieki izspēlē pārdošanas situācijas, tādējādi uzlabojot savu pārdošanas stilu augstāku rezultātu sasniegšanai



**Pārdošana nav māksla,
pārdošana ir mērķtiecīga rīcība!**



Nozīmīgākās tēmas:

Pārdevēja iespējas rezultāta uzlabošanā

- faktori, kas ietekmē pārdevēja darbu
- klientu platformas analīze
- pārdošanas stratēģijas un taktikas izvēle

Klienta lēmumu ietekmējošie faktori un pārdevēja iedarbība

- klienta lēmumi pirkšanas procesā
- klienta orientēšana uz lēmumu

Saskarsme un komunikācija pārdošanā

- pārdevēja uzdevumi saskarsmē ar klientu
- traucējumi saskarsmē un to novēršana
- sagatavošanās pārdošanas sarunai ar klientu
- sava uzņēmuma pārliecinoša prezentēšana
- jautājumu izmantošana klienta vajadzību noskaidrošanai

Efektīva argumentēšana un iebildumu izskatīšana

- piemērotāko argumentu izvēle
- priekšrocību pamatošana
- iebildumu izskatīšanas metodes
- cenas apspriešana

Sadarbības ar klientu attīstīšana

- faktori, kas nosaka klientu lojalitāti
- kā panākt ciešāku sadarbību

Savu prasmju pilnveidošana

- sava darba analīze un izvērtēšana
- prasmju attīstības virzienu noteikšana

Individuālais attīstības plāns savu pārdošanas prasmju pilnveidošanai