

Szkolenia • Treningi • Coaching • Konsultacje

Umiejętności sprzedażowe

IDEALNA SPRZEDAŻ I OBSŁUGA

Wypracowanie strategii
pozyskiwania Klientów.



Jakie są najlepsze techniki sprzedaży

czyli umiejętność argumentowania i stosowania reguł wpływu społecznego.

Jak radzić sobie z obiekcjami i reklamacjami

czyli odpowiednie podejście do zastrzeżeń Klientów w czasie sprzedaży.

Jak powinna przebiegać właściwa komunikacja w czasie sprzedaży

czyli przełamywanie barier komunikacyjnych w rozmowie z Klientem.

Jak dbać o skuteczność komunikacji z Klientem

czyli poznanie siły presupozycji - strategicznych konstrukcji językowych.

Jak „czytać między wierszami”

czyli zagadnienia związane z metakomunikacją, pozwalające rozpoznać nie wyrażone wprost intencje i potrzeby Klienta.

Jak być wiarygodnym i dobrze odbieranym przez Klienta

czyli znaczenie kongruentnych sygnałów wysyłanych podczas kontaktu z Klientem.

Jak poradzić sobie z każdym typem Klienta

czyli typologia Klientów, ze szczególnym zwróceniem uwagi na tzw. „trudnego” Klienta.

Jakie powinny być standardy obsługi Klienta

czyli stworzenie Dekalogu Idealnego Sprzedawcy.

Dowiedz się więcej: szkolenia@haller.pl