

Vanzare in Parteneriat cu Clientul



Scopul programului

Ofera informatii despre cum se stabileste conexiunea intre oferta companiei dumneavoastra si nevoile clientilor, prin dezvoltarea unei relatii pe termen lung de parteneriat cu clientii, in folosul reciproc al participantilor la procesul de schimb.

Cui ii este destinat?

Cursul se adreseaza atat managerilor care doresc sa-si dezvolte abilitatile de organizare si coordonare ale activitatii de vanzari, precum si tuturor persoanelor care doresc sa se pregateasca pentru o astfel de cariera.

Obiectivele programului:

- Identificarea clientilor si elemente de segmentare a acestora;
- Abordarea clientului – proces coerent si detaliat;
- Definirea obiectivelor de atins in procesul de vanzare;
- Deprinderea de a forma cu clientii relatii si de a intretine aceste relatii, astfel incat sa deveniti adevarati parteneri ai clientilor;
- Constientizarea importantei retentiei clientilor in sistem;
- Constientizarea erorilor interne (legate de oameni si procese) care pot conduce la pierderea clientilor;
- Invatarea modalitatilor de a transforma obiectiile clientilor in atuuri;
- Intelegerea rolului vostru in asigurarea satisfactiei clientului.

Structura si durata programului

Cursul se desfasoara pe durata a doua zile consecutive. O zi de training contine 6 ore de training efective, dispuse in 4 sesiuni de 1 ½ ore.

Vanzare in Parteneriat cu Clientul

Competentele dezvoltate de participarea la acest curs:

Dupa parcurgerea programului de training participantii vor dobandi urmatoarele competente:

- Abordarea planificata a vanzarii;
- Tehnici de baza de initiere, derulare si finalizare a vanzarii;
- Deprinderea cunostintelor si abilitatilor de identificare a nevoilor clientilor;
- Depasirea obiectiilor clientilor in cadrul procesului de vanzare;
- Abordarea unei maniere de negociere de tip „castig-castig”;
- Metode de imbunatatire a retentiei in sistem a clientilor;
- Elemente de optimizare a relatiilor cu clientii.

Continutul programului :

- Rolul vanzatorului;
- Planificarea vanzarii;
- Comunicarea directa;
- Rezolvarea obiectiilor;
- Inchiderea vanzarii;
- Negocierea.

Beneficiile cursului

 la finalul cursului, participantii vor avea capabilitatea:

- Vor invata sa initieze, deruleze si finalizeze o vanzare;
- Vor avea cunostinte despre cum sa identifice nevoile clientului;
- Vor avea cunostinte privind metodele de retentie a clientilor;
- Vor avea cunostinte despre negocierea de tip „castig-castig”.

Pentru inscrieri si informatii despre programele CODECS un consultant va sta la dispozitie la sediul din str. Agricultori, nr. 37-39, la telefon: 021.252.51.82/ 3/ 4 sau e-mail: training@codecs.ro; sales@codecs.ro