



VÂNZARE ÎN PARTENERIAT CU CLIENTUL



Învăță cum să transformi procesul de vânzare într-o relație de parteneriat cu clientul. Cursul te ajută să conectezi mai bine oferta companiei cu nevoile reale ale clienților și să construiești colaborări durabile, cu beneficii reciproce.

Negociere win-win: Relații pe termen lung

- ▶ Identificarea nevoilor reale ale clientului
- ▶ Abordarea planificată a vânzării
- ▶ Construirea unei propuneri clare de valoare
- ▶ Gestionarea eficientă a obiecțiilor
- ▶ Tehnici de negociere și închidere a vânzării

**Construiește relații.
Creează valoare.
Închide inteligent.
Vânzare Consultativă**

APLICA ACUM!

 +40 21 252 51 82

 str. Agricultori 37-39, Sect 2, Bucuresti

 training@codecs.ro | www.codecs.ro

OBIECTIVE

Parcurgerea acestui program va permite

- ▶ Să înțelegi diferența dintre vânzarea tranzacțională și cea relațională;
- ▶ Să abordezi vânzarea într-un mod coerent, planificat și orientat spre client;
- ▶ Să identifici și să înțelegi mai bine profilul și nevoile cumpărătorului;
- ▶ Să transformi obiecțiile în oportunități comerciale;
- ▶ Să dezvoltai relații parteneriale și să contribuiți la retenția clienților.

COMPETENȚE ACOPERITE

La finalul cursului, participanții își vor consolida capacitatea de a:

- ▶ iniția, derula și finaliza profesionist procesul de vânzare;
- ▶ prezenta soluții și beneficii adaptate fiecărui client;
- ▶ răspunde eficient obiecțiilor și întrebărilor dificile;
- ▶ negocia în logica „câștig-câștig”;
- ▶ construi relații comerciale de durată și optimiza retenția clienților

VÂNZARE ÎN PARTENERIAT CU CLIENTUL

Sectiunea 1 Construirea relației cu clientul

- ▶ De la simplu furnizor la partener de încredere
- ▶ Rolurile cumpărătorului și înțelegerea valorii dorite
- ▶ Profilarea clienților și analiza nevoilor
- ▶ Stabilirea unei relații bazate pe încredere și relevant

Sectiunea 3 Gestionarea obiecțiilor

- ▶ Înțelegerea tipurilor de obiecții
- ▶ Transformarea obiecțiilor în oportunități
- ▶ Strategii practice de răspuns
- ▶ Menținerea controlului în conversația comercială

Sectiunea 2 Evidențierea beneficiilor

- ▶ Construirea promisiunii de valoare
- ▶ Adaptarea beneficiilor la profilul clientului
- ▶ Formularea clară a avantajelor ofertei
- ▶ Prezentarea soluțiilor într-un mod convingător

Sectiunea 4 Negocierea și închiderea vânzării

- ▶ Facilitarea deciziei de cumpărare
- ▶ Identificarea momentului potrivit pentru închidere
- ▶ Tehnici de închidere a afacerii
- ▶ Negociere orientată spre parteneriat și rezultate durabile