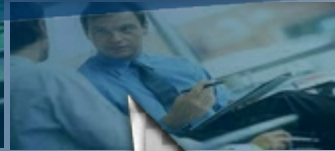


E-Mail

[WWW.EDUCATION-FIRST.PL](http://WWW.EDUCATION-FIRST.PL)



Tel. 22 644 18 35;  
Tel. kom. 662 07 16 46  
Fax. 22 855 07 41

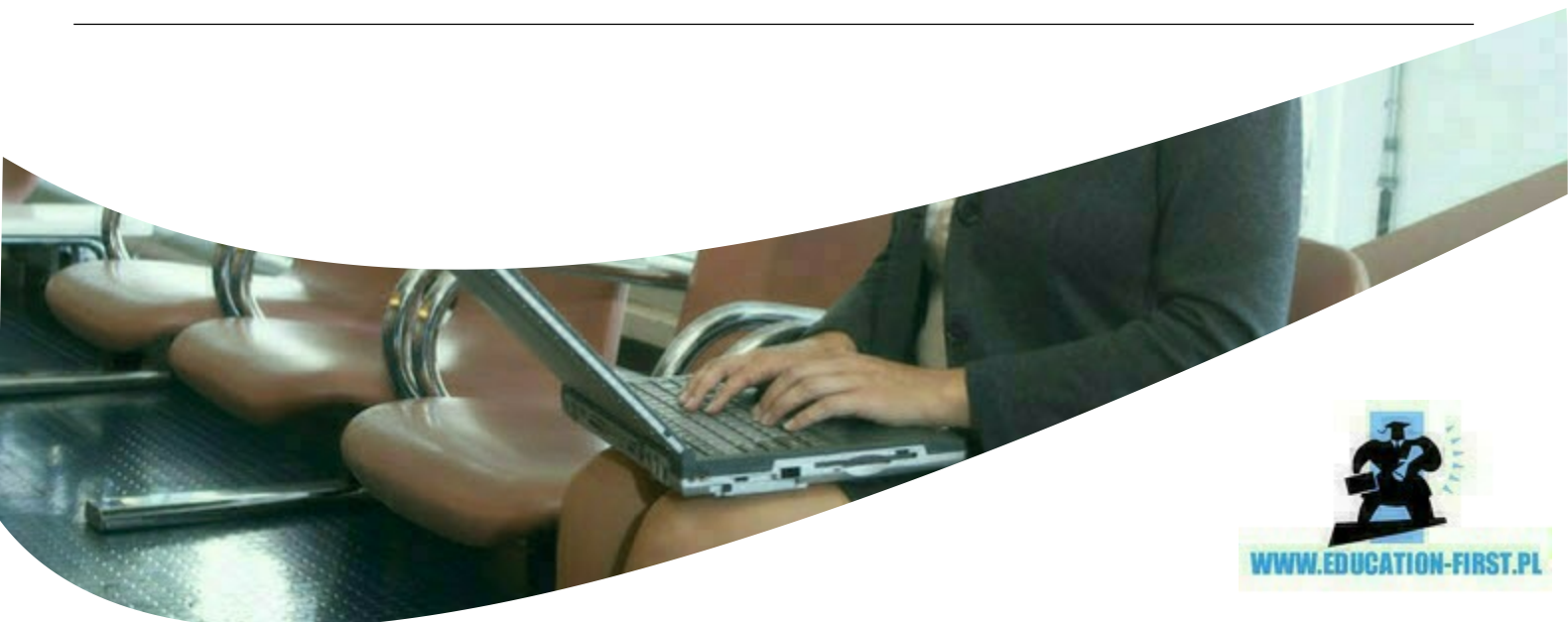
ONLINE

360 zł +VAT/os

340 zł + VAT/os = 2 osoby

320 zł+ VAT/os =3 osoby

## Pozyskiwanie klientów - Kluczowe techniki zdalnej sprzedaży



[WWW.EDUCATION-FIRST.PL](http://WWW.EDUCATION-FIRST.PL)



## Pozyskiwanie klientów- Kluczowe techniki zdalnej sprzedaży i ofertowania

[ \*ćwiczenia z użycia  
technik sprzedaży.]

Wysoko jakościowe  
ofertowanie

Techniki zdalnej sprzedaży

Interaktywny Sprzedawca



Coach: Krzysztof Podstawka -  
Wydział Zarządzania UW

Wydział Zarządzania w Katedrze Marketingu  
Uniwersytetu Warszawskiego. Ponad 3500 szkoleń  
przeprowadzonych. Arbiter **NATIONAL SALES AWARD  
2021**. Specjalizacja : Coaching , Marketing sprzedaży,  
Techniki Pozyskiwania klientów i zwiększania wydajności  
handlowej

### 1. CHECK-LISTA

#### Przygotowanie do sprzedaży

- Interaktywny Sprzedawca - Gdzie szukać nowych klientów?
- Bazy danych, internet , referencje ...
- Pakiety i poczta elektroniczna
- Taktyka , psychologia i precyzja sprzedaży
- Czy i kiedy niezbędne jest spotkanie twarzą w twarz ?

### 2. Co robi różnicę?:

- Customer care

Termin: 11.10.2022

Szkolenie online:

Czas: 9.15-17.30

Prelegent: Krzysztof  
Podstawka UW

Dlaczego warto ?

#### Trener

na szkoleniu skupia się na najważniejszych aspektach pozyskiwania klientów w kryzysie z uwzględnieniem skutecznych metod marketingu i ze wskazaniem na skuteczne techniki sprzedaży

- Komunikowanie a wywieranie wpływu
- Zasady dopasowania

### 3. Jak zaintrygować ofertą: copywriting oferty i teasery:

- Przewagi naszej oferty a korzyści dla klienta
- Budowanie pasm argumentacyjnych
- Cechy i konstrukcja dobrego teasera  
→ Ćwiczenie

### 4. Praktyka direct-emails z dużym responsem:

- Angażująca treść a załączniki i linki  
→ Ćwiczenie

### 5. Efektywne Wykorzystanie Telemarketingu:

- Skuteczne łączenie z docelowym rozmówcą
- Teasowanie tele-rozmówcy
- Sondowanie klienta i jego preferencji
- Co dalej przez telefon ?
- Umawianie kolejnych spotkań/rozmów

### 6. Jak Słuchać i sondować klienta ?

- Zasady tzw. aktywnego słuchania klienta: reakcje, parafrazy, itp.
- Pytania zamknięte i otwarte: **Jak stosować ?**
- Kolejność wątków w sondażu klienta
- Notowanie w trakcie sondażu i reasumpcja
- SPIK: specjalna technika na trudnych klientów

#### ĆWICZENIE - Zadawanie pytań - Klucz do kontrolowania rozmowy i nawiązania kontaktu

- Jak podtrzymać zainteresowanie klienta ?
- Pobudzenie do myślenia
- Jak pomóc klientowi uzmysłowić jego potrzeby ?
- Jak ocenić poziom gotowości klienta do zakupu ? ( wciskać towar czy doradzać ?)

### 7. Techniki Sprzedaży - Dopasowane pasma argumentacyjne w skutecznym przekonywaniu

- Asertywne reakcje na nadmierne oczekiwania klientów
- Budowa efektywnych pasm argumentacyjnych
- Operowanie korzyściami i cechami oferty
- Techniki prezentacyjne
- Sprawdzanie efektu argumentacji

#### Zaproponowane

przez trenera reguły i zasady od lat są uważane za podstawowe zasady gwarantujące sukces w sprzedaży zdalnej i face-to-face

#### Udział :

- 360 zł + VAT - 1 os
- 340 zł + VAT/ os - 2 os
- 320 zł + VAT/os - 3 os

Zgłoszenie

#### Korzyści : Standardy i zwroty, które sprzedają

#### Pozostałe Korzyści

- zastosowanie pytań w sprzedaży
- prezentacja skutecznej oferty
- pasma argumentacyjne vs obiekcje



- Ćwiczenie. Przygotowanie dopasowanych pasm argumentacyjnych
- Sprawdzanie efektu argumentacji

## 8. Techniki Sprzedaży- Metody pozwalające identyfikować i usuwać obiekcje klientów

- Rodzaje obiekcji i zastrzeżeń klienta
- Reagowanie na obiekcje
- Dobór odpowiedniej metody usuwania obiekcji klienta

### ĆWICZENIE - Najczęściej spotykane obiekcje i sposoby usuwania

- Nie mam pieniędzy...Mam inne wydatki ( warunek finansowy)
- Nie mam czasu - Muszę to przemyśleć
- Nie jestem zainteresowany - Nie potrzebuję tego ( warunek użytkowania)
- Jak ocenić poziom gotowości klienta do zakupu ? ( wciskać towar czy doradzać ?)

## 9. Wysoko jakościowe Techniki negocjacji z klientem i zarządzania ustępstwami

- Zasady komentowania i negocjowania cen
- Najczęstsze błędy w praktyce negocjacji
- Praktyczne reguły negocjacji handlowych z klientem

## 10. Techniki Sprzedaży - Metody przekonywania (kontraktacji) klienta

- Wychwytywanie gotowości klienta
- Wybór odpowiedniej metody przekonywania klienta

## 11. Follow-up...

17.30

### Kontakt

© EDUCATION-FIRST

22 644 18 35

k. 662071646

Zgłoszenie