



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

ONLINE

- 345 zł + VAT/os
- 325 zł + VAT/os = 2 osoby
- 315 zł + VAT/os = 3 osoby

Skuteczne Pozyskiwanie klientów - zdalne ofertowanie i sprzedaż w pandemii

* Niezbędnik zwiększania sprzedaży w pandemii



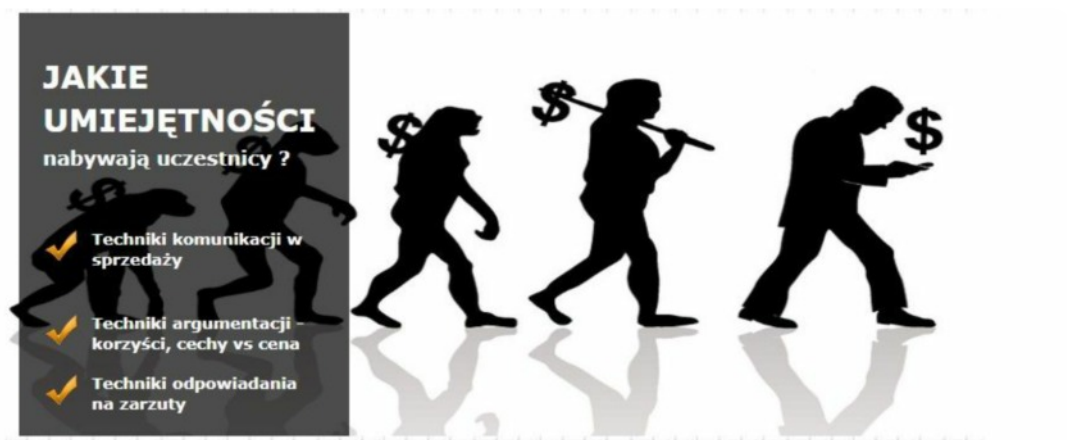
Skuteczne pozyskiwanie klientów → Zdalne ofertowanie i sprzedaż w pandemii

[* Wysoko jakościowe pasma argumentacyjne]

Wysoko jakościowe
ofertowanie

Zdalna sprzedaż
w pandemii

Sprzedaż online



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 sprzedażowy, Techniki Pozyskiwania klientów i zwiększania wydajności handlowej

1. Lejek sprzedażowy a różne metody ofertowania i sprzedaży:

- Pakiety direct-mail i poczta elektroniczna
 - Telefon
 - Komunikatory: rozmowy pojedyncze a grupowe
 - prezentacje
 - Kiedy i jak niezbędne spotkania twarzą w twarz
- Ćwiczenie

2. Jak zdalnie przykuć uwagę: copywriting oferty i teasery:

Termin: 27.04.2021

Szkolenie online:

Czas: 9.15-17.45

Prelegent: Krzysztof
Podstawka UW

Nowe twarde
umiejętności - na całe
życie

→ Jak zwiększyć
sprzedaż w dobie pandemii
i kryzysu ?

→ **Pozyskanie**

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

3. Warsztat skutecznego pakietu direct-mail:

- Do kogo wysłać i co w pakiecie
 - Konstrukcja nie odpartego listu ofertowego
- Ćwiczenie

4. Praktyka direct-emails z dużym responsem:

- Angażująca treść a załączniki i linki
- Ćwiczenie

Ćwiczenie. Nawiązywanie kontaktu z nowym klientem

5. Co można skutecznie osiągnąć przez telefon:

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

6. Słuchanie i sondowanie klienta w spotkaniu na komunikatorze

- 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. Sondaż w parach z zamianą ról

7. 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
- Ćwiczenie. Przygotowanie dopasowanych pasm argumentacyjnych

8. Metody pozwalające identyfikować i

twardych umiejętności zarabiania na nowych i dotychczasowych klientach

→ Wsparcie i sprzedaż online

→ Wysokojakościowe pasma argumentacyjne

Zaproponowane przez trenera reguły i zasady od lat są uważane za podstawowe zasady gwarantujące sukces w zakresie sprzedaży oddziaływania na nowych i dotychczasowych klientów.

Dla kogo?

- pionary handlowe i marketingowe
- specjaliści ds. sprzedaży
- właściciele
- pionary ds. rozwoju

Udział :

- **345 zł + VAT - 1 os**
- **325 zł + VAT/ os - 2 os**
- **315 zł + VAT/os - 3 os**

usuwać obiekcje klientów

- Rodzaje obiekcji i zastrzeżeń klienta
 - Reagowanie na obiekcje
 - Dobór odpowiedniej metody usuwania obiekcji klienta
- Ćwiczenie. Najczęściej spotykane obiekcje i sposoby usuwania**

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. Metody przekonywania (kontraktacji) klienta

- Wychwytywanie gotowości klienta
- Wybór odpowiedniej metody przekonywania klienta

11. Jak być profesjonalnym doradcą klienta ? - Doradca techniczno-handlowy

- Wciskać sprzedaż czy doradzać w zakupie ?
- Doradzanie z wykorzystaniem praktycznych reguł wywierania wpływu
- Doradca dostosowany do klienta aż do granic asertywności
- Techniki asertywne z trudnymi klientami
- **Ćwiczenie. Asertywna odmowa z opcją zamienną.**

Doradca techniczno-handlowy

- Doradca w skutecznym serwisie i obsłudze klienta
- Doradca techniczno-handlowy w Internecie: wpisy na forach, tweety, blogi, vortale poradnicze, webinaria, youtube
- Doradca jako dawca contentu do firmowych newsletterów/blogów/portali

12. Wykorzystywanie zwiększonego zadowolenia nowych i dotychczasowych klientów

1. Marketing internetowy zwiększania sprzedaży
 - newslettery
 - wartościowy kontent - COPYWRITING

Marketing Internetowy

1. Up-selling , czyli stopniowanie jakości
2. Cross-selling
3. produkty dopełniające back-end , czyli co jeszcze warto kupić ?
 - back-end w e-commerce