WYWIERANIE WPŁYWU W SPRZEDAŻY

czyli jak finalizować sprzedaż i rozpoznawać manipulacje klientów

TRENER: LESZEK SERGIEL

witalni

witalni

WYWIERANIE WPŁYWU W SPRZEDAŻY

CELEM SZKOLENIA JEST WYPOSAŻENIE HANDLOWCÓW W NARZĘDZIA SOCJOTECHNICZNE, KTÓRE W ETYCZNY SPOSÓB POMOGĄ IM WYWIERAĆ WPŁYW NA KLIENTÓW, BRONIĆ PROPONOWANYCH CEN, ORAZ SZYBCIEJ I SKUTECZNEJ FINALIZOWAĆ ROZPOCZĘTE PROCESY SPRZEDAŻY. SZKOLENIE SKIEROWANE JEST DO RYNKU B2B.

Po szkoleniu uczestnicy będą świadomi zaawansowanych technik wywierania wpływu, otrzymają gotowe wzorce i materiały do zastosowania w praktyce. Dodatkowo, nauczą się rozpoznawać i niwelować skutki manipulacyjnych gier klientów mających na celu np. uległość sprzedawcy, rezygnację ze swojego stanowiska czy osiągnięcia wyłącznie korzystnych warunków transakcji dla klienta. Dzięki poznanym umiejętnościom, skuteczniej zmotywują klientów do podjęcia decyzji i szybciej sfinalizują rozpoczęte procesy sprzedaży.

WYWIERANIE WPŁYWU W SPRZEDAŻY,
czyli jak finalizować sprzedaż i rozpoznawać manipulacje klientów

?

Na czym polega socjotechniczne *domykanie* transakcji?

?

Jakimi sposobami bronić się przed manipulacjami klientów?

?

Jakich narzędzi użyć by wywierać wpły i motywować klientów do zakupu?

ZAGADNIENIA

NAJWAŻNIEJSZE PUNKTY PROGRAMU, KTÓRE OMÓWIMY PODCZAS SZKOLENIA:

1. **JAK BUDOWAĆ POZYCJĘ PARTNERA W ROZMOWIE Z KLIENTEM, WIEDZĄC, ŻE TAK NAPRAWDĘ TO ON PŁACI PENSJĘ?**
W relacjach biznesowych każda ze stron oczekuje osiągnięcia określonych korzyści. Rolą handlowca jest zaspokojenie oczekiwań Klienta. Tylko handlowiec znający swoją wartość oraz korzyści wynikające z produktu/usługi jest w stanie sukcesywnie realizować transakcję, uwzględniając interesy obu stron. Ten moduł szkoleniowy odpowiada na pytanie, jak to osiągnąć i nie realizować zamówienia wyłącznie na warunkach klienta.

2. **JAKIE SĄ OBSZARY WYWIERANIA WPŁYWU NA LUDZI?**
Czy możemy powstrzymać się od wywierania wpływu? Odpowiedź jest jednoznaczna. Wpływ na innych wywieramy bez przerwy niezależnie od naszej woli. Na tym etapie szkolenia jego uczestnicy będą mogli dowiedzieć się, na jakich obszarach możemy wpływać na innych i budować relacje z klientami.

3. **JAKA JEST ROLA MOWY CIAŁA, SŁÓW I ZALEŻNOŚCI PSYCHOLOGICZNYCH W NARZĘDZIACH SOCJOLOGICZNYCH?**
Ten moduł definiuje rodzaje komunikatów, jakie wysyłamy do innych osób i wskazuje na ich praktyczne oddziaływanie. Możemy porozumiewać się na poziomie treści, mowy ciała oraz zależności przestrzennych. Świadomość tych obszarów oraz spójność w ich stosowaniu ma ogromny wpływ na to jak jesteśmy odbierani i czy będziemy w stanie zbudować trwałe relacje oparte na zasadzie partnerstwa.

4. **NA CZYM POLEGA STOSOWANIE SOCJOTECHNIKI W PRAKTYCE?**
Narzędzia socjotechniczne związane są z różnymi formami oddziaływania. Poznanie ich i umiejętne wykorzystanie w relacjach z klientami pozwala efektywniej osiągać zamierzone cele sprzedażowe.

5. **ZWROTY HIPNOTYCZNE, CZYLI JAK KREOWAĆ RELACJE I WRAŻENIA, A NIE JEDYNIE PRZEKAZYWAĆ TREŚĆ?**
Dzięki perswazji możemy wpływać na to, aby inne osoby przejęły nasz punkt widzenia, zaakceptowały i przyjęły nasze wartości. Zwroty hipnotyczne są jednym z rodzajów oddziaływań perswazyjnych, które zostaną omówione kompleksowo podczas tej części szkolenia.

6. **JAKIE SĄ NAJCZĘŚCIEJ STOSOWANE PRAKTYKI NEGATYWNEGO WPŁYWU NA HANDLOWCÓW ZE STRONY KLIENTÓW?**
Narzędzia socjotechniczne są stosowane przez Klientów zarówno w sposób świadomy, jak i bez świadomości ich wykorzystywania. Niezależnie od tego czy zostaną użyte, celowo czy nie, zazwyczaj prowadzą do osiągnięcia przez klientów tych samych efektów.

7. **JAK ROZPOZNAWAĆ PROWADZONE GRY ZE STRONY KLIENTÓW I ODCZYTAĆ ICH ZAMIARY, ABY UNIKAĆ MANIPULACJI?**
Podstawą do obrony jest umiejętność rozpoznania postaw i gier manipulacyjnych. Podczas tego modułu uczestnicy szkolenia dowiedzą się, jak właściwie czytać i reagować na socjotechniczne gry ze strony klientów, po to by móc dopasować ofertę do ich potrzeb i efektywniej planować komunikację.

8. **ZAMYKANIE SPRZEDAŻY, JAKO JEDEN Z ELEMENTÓW PROCESU SPRZEDAŻOWEGO.**
Zamykanie transakcji, to jeden z etapów procesu sprzedażowego, którego najbardziej obawiają się handlowcy. Najczęstsze pytanie odnoszące się do tych zagadnień brzmi – kiedy i jak finalizować transakcję? Podczas tego modułu uczestnicy dowiedzą się: jak rozpoznać te oznaki, jakich socjotechnik przy zamykaniu transakcji użyć, aby sprzedać najkorzystniej.

KTO SKORZYSTA ZE SZKOLENIA?

PRZEDSTAWICIELE HANDLOWI

OSOBY PRACUJĄCE W SPRZEDAŻY B2B ORAZ DETALICZNEJ

OSOBY KONTAKTUJĄCE SIĘ Z KLIENTEM PRZEZ TELEFON.

KADRA ZARZĄDZAJĄCA SPRZEDAŻĄ W FIRMACH I DZIAŁACH HANDLOWYCH

KONSULTANCI I DORADCY KLIENTA

PRAKTYKA

METODY SZKOLENIA

Sytuacje symulowane

Symulacja to naśladowanie lub odwzorowanie prawdziwych zdarzeń z życia. Uczestnicy, pracując na sali szkoleniowej (indywidualnie lub w grupach), kształtują w sobie nawyki skutecznego radzenia sobie w rzeczywistych sytuacjach.

Burza mózgów

Maksymalnie aktywizujemy uczestników do zgłaszania pomysłów. Pracując wspólnie w grupie, szukamy i wybieramy najlepsze pomysły, dopasowane do określonych potrzeb.

Interaktywny wykład

Szkolenie to coś więcej niż prezentacja i pokaz slajdów. Nasi trenerzy, aktywnie oddziałują na grupę i koordynują przebieg zajęć – angażują uczestników, m.in. pytaniami, ilustracjami i mikro-ćwiczeniami.

Dyskusja moderowana

Dyskusje umożliwiają wymianę doświadczeń, dzielenie się wiedzą i spojrzenie na omawiany problem z różnych perspektyw. Zadaniem naszych trenerów jest ich moderacja tak, by przebiegały w optymalny sposób.

Ćwiczenia rozgrzewające umysł

Przy pomocy kreatywnych ćwiczeń - trenerzy wzbudzają pozytywne emocje – tak aby zwiększyć poziom koncentracji i skupienia się uczestników.

Adaptacja

Wieloletnie doświadczenie naszych Trenerów pozwala na bieżące dopasowanie tempa i przebiegu zajęć do grupy szkoleniowej.

GŁÓWNE KORZYŚCI

Trener za pomocą studium przypadku pokaże sprzedawcom jak wypracować rozwiązania pozwalające na osiąganiu sukcesu w finalizowaniu sprzedaży.	Uczestnicy poznają narzędzia, które umożliwią w niektórych sytuacjach ułatwienie klientom rezygnację z zakupu tak, aby pozostawić sobie szanse sprzedaży przy innej okazji w przyszłości.	Szkolenie wyposaży uczestników w socjotechniczne narzędzia, które umożliwią zwiększenie efektywności działań handlowych – zwłaszcza w zakresie finalizacji i obrony własnych cen.
Możliwość ćwiczeń w trakcie warsztatu z trenerem pozwoli lepiej utrwalić poznane wzorce i narzędzia do pracy z klientem.	Uczestnicy rozwiną umiejętność reagowania na postawy manipulacyjne klientów - podnosząc poziom swojej asertywności, będą skuteczniej bronić się przed wpływem innych osób.	Znajomość mowy ciała i gestów pozwoli efektywniej komunikować się w sposób werbalny i niewerbalny. Dodatkowo, handlowcy zwiększą pewność siebie podczas rozmów handlowych i prezentacji.
Opanowanie zasad operowania językiem korzyści, pozwoli proponować swoją ofertęw sposób zgodny z potrzebami klienta	Szkolenie uświadamia, że wizyta handlowa powinna odbywać się dwa tygodnie wcześniej, jako element przygotowania celów i socjotechnik, dzięki którym ma się szansę na sukces.	Korzyści poszkoleniowe - szczególnie 6 miesięcy po szkoleniu

witalni

NASZE STATYSTYKI SĄ *WITALNE*

98,21%

pozytywnych opinii o szkoleniach

ponad

17 000

wydanych certyfikatów

7%

Tylko tyle Polaków w wieku 25-34 lat dokształca się. Uzyskaj przewagę na rynku pracy podnosząc swoje kwalifikacje (Dane: Eurostat, 2015)

OFERTA

WARTOŚCIOWA INWESTYCJA

CO OTRZYMASZ INWESTUJĄC W SZKOLENIE?

- udział w **szkoleniu kompetencji handlowych oraz budowania relacji z Klientem**
- komplet materiałów szkoleniowych
- **imienny certyfikat** potwierdzający udział w szkoleniu oraz zakres merytoryczny programu
- 2 dni szkoleniowe
- udział w opracowanym i zorganizowanym szkoleniu przez specjalistów Witalnych, zgodnie ze **Standardem Usług Szkoleniowych 2.0**, wydawanym przez **DEKRA Certification**
- dwudaniowy posiłek z deserem oraz napojami
- nieograniczony serwis kawowy

DODATKOWE KORZYŚCI

W okresie po szkoleniu uczestnicy mogą skorzystać z profesjonalnych **materiałów szkoleniowych**, które będą wsparciem w wyznaczniu planu rozwojowego.

Dodatkową wartością dla uczestników, jest możliwość **konsultacji telefonicznych** oraz mailowych z Trenerem - do 6 miesięcy po szkoleniu.

Po szkoleniu uczestnicy mogą bezpłatnie dołączyć do **Klubu Absolwentów Witalnych**. W jego ramach klubowicze otrzymają dostęp do dodatkowych treści merytorycznych, specjalne oferty promocyjne, a także zaproszenia na organizowane przez nas wydarzenia. Więcej informacji o Klubie Absolwenta mogą Państwo znaleść pod adresem www.witalni.pl/kaw.

Możliwość dofinansowania

Nasze szkolenia objęte są **programem dofinansowania** w ramach, którego można uzyskać nawet **80% zwrotu wartości inwestycji**. Szczegółowe warunki mogą Państwo poznać na naszej stronie lub kontaktując się pisząc na **kontakt@witalni.pl**

firmy, które
zaufały Witalnym

witalni

TRENER

TRENER PROWADZĄCY SZKOLENIE

LESZEK SERGIEL

Założyciel i właściciel firmy Witalni. Licencjonowany Trener Sprzedaży i Zarządzania, Doradca, Interim Manager, Mentor, Trener metodą Horse Assisted Education

Specjalizuje się w szkoleniach Kadry Handlowej oraz Zarządzającej. Do tej pory przeprowadził blisko 20 000 godzin szkoleń. W ramach outsourcingu zarządza zespołami handlowymi w wielu firmach. Jest doradcą w zakresie organizacji przedsiębiorstw, zarządzania, handlu i rekrutacji. Dodatkowo, prowadził zajęcia we wrocławskiej i opolskiej Wyższej Szkole Bankowej, również na poziomie MBA.

Leszek prowadzi szkolenia w oparciu o aktualne realia rynkowe. Wiedzę teoretyczną osadza w autentycznych sytuacjach, a jej zakres dostosowuje do potrzeb słuchaczy. Podczas szkolenia umiejętnie angażuje uczestników nie tylko do nich przemawiając, ale również wsłuchując się w ich oczekiwania, co jest kluczem do realizacji celów programu warsztatu.

Dotychczas współpracowałem m.in. z:

GRECOS, **VETREX S.A.**, HOTEL BANIA, **GRUPA RMF**, OTOMOTO, **VEKA**, EUROPEJSKI FUNDUSZ LEASINGOWY, **WAWEL**, DECORA

Jak prowadzę szkolenia?

Partnerstwo i inspirowanie do zmiany to kluczowe postawy, którymi kieruje się na szkoleniu. Celem dla mnie jest oczywiście przekazanie wiedzy, ale co ważniejsze - osiągnięcie realnych efektów z każdym z uczestników osobno. W trakcie warsztatów dbam o komfortową atmosferę oraz odpowiednio dobraną grupę uczestników, co pozawala diagnozować indywidualne potrzeby moich słuchaczy i realizować program w najlepszym wariancie.

Inni o Leszku

„Nasi pracownicy uczestniczyli w szkoleniu doskonalącym umiejętności handlowe prowadzonym przez Pana Leszka Sergiel (...). W przeszłości korzystaliśmy już z usług szkoleniowych firmy Witalni i w zależności od naszych potrzeb szkoleniowych wracamy do Pana Leszka. Dzieję się tak dlatego, że widzimy wyraźny wzrost motywacji, pewności siebie i efektywności w pracy naszych handlowców. Oddelegowując naszych pracowników na szkolenia w firmie Witalni mamy przekonanie, że jest to inwestycja, która szybko się zwróci."

Tomasz Pachura
Członek Zarządu, Pneumat System Sp. z o.o.

Poznaj moją książkę **Zarządzaj i sprzedawaj**

leszeksergiel.pl

Zapraszam na moją stronę oraz media społecznościowe

leszeksergiel.pl
facebook.com/leszek.sergiel

witalni