

2. Tehnici de negociere

Grup tinta:

Aceasta tematica se adreseaza vanzatorilor cu experienta, celor care doresc sa isi imbunatateasca capacitatea de abordare a clientului, acelor vanzatori care doresc sa isi insuseasca noi tehnici de negociere in vederea convingerii clientilor in functie de profilul acestora.

Obiectiv:

Prin acest training ne propunem sa oferim informatii participantilor cu referire la folosirea stilului optim de abordare in functie de circumstante, evitarea capcanelor intinse de cumparator prin diferite intrebari inchise, punerea accentului in principal pe beneficiile serviciului/produsului vandut.

Durata trainingului:

Durata de desfasurare a acestui training se intinde pe 2 zile.

Tematica de parcurs a trainingului:

- a) Comunicarea – baza vanzarilor**
- b) Abilitati de comunicare**
- c) Tehnici de negociere – definire, caracterizare, exenplificare**
- d) Stabilirea tehnicii potrivite**
- e) Profilul cumparatorului**
- f) Stiluri in vanzari**
- g) Modalitati de lucru cu diferite tipuri de clienti**

Oferta completa pentru participantii:

Let's get to know each other

Participarea la training – 2 zile, Jocuri de rol, Work-shop-uri

Cazare si masa

Coffee Break – 3 pauze

Suport de curs

Certificat de absolvire a cursului respectiv