

Értékesítési tréningprogramok

A program célja:

A program célja, a **résztevők értékesítési-, kommunikációs-, ajánlási-, befolyásolási ismereteinek**, illetve **készségeinek fejlesztése**. A résztvevőkkel gyakorlatorientált képzés formájában kívánjuk megismertetni és begyakoroltatni a **hatékony értékesítés feltételeit**, legfontosabb technikáit. Ennek köszönhetően **magabiztosabbá válnak értékesítési munkájukban**, valamint javul a hatékonyságuk a vásárlók kiszolgálása során.

A tréning keretében a résztvevők megismerik, tudatosítják, és elsajátítják az **értékesítési technikákat**, átélik az eladás - vásárlás, mint speciális kommunikációs helyzet természetét, valamint gyakorolják a hatékony befolyásolást eredményező **értékesítési kommunikáció** lefolytatását. A képzés során a résztvevők megismerik a **nyertes „játzmák” filozófiáját**, illetve azt, hogyan lehet ezt a mindennapi helyzetekre alkalmazni.



A program célcsoportja:

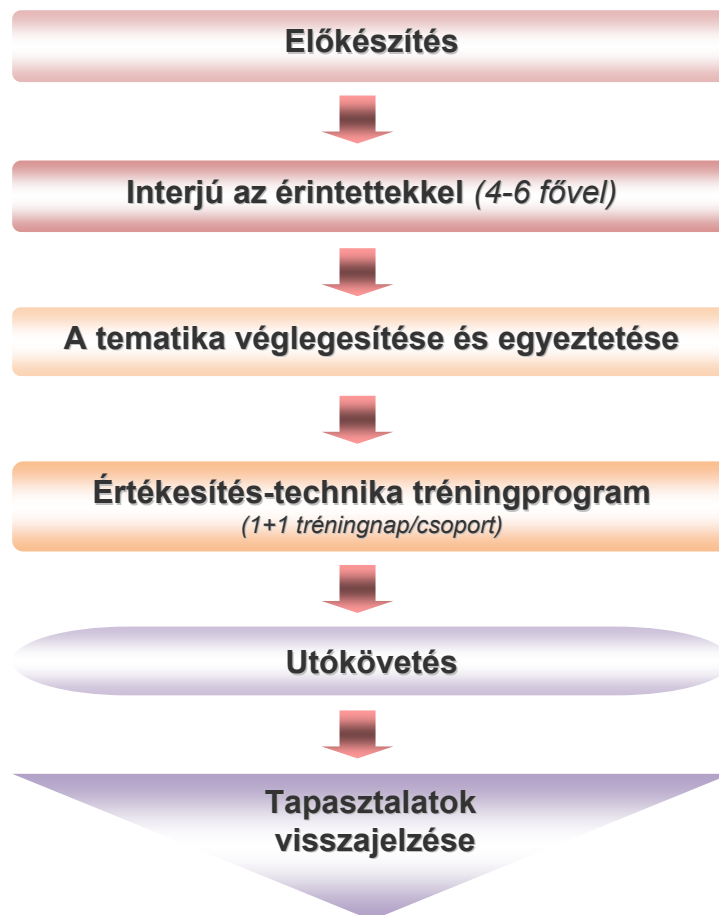
A képzést mindazon értékesítő munkatársaknak ajánljuk, akik **rendszeres kapcsolatban állnak az ügyfeleikkel**, például az **értékesítési területek képviselői, üzletkötők, ügyfélszolgálattal, szervizesek, bolti eladók**, akik a hatékony ügyfélkezelés és értékesítés mellett **jól szeretnék kezelni emberi kapcsolataikat**, és sikeresek szeretnének lenni **önmenedzselésük** során is.

Tréningtípusok értékesítés témakörben:

- Hatékony ügyfélkezelés
- Hatékony értékesítési technikák
- Tárgyalástechnika
- Asszertív kommunikáció tréning értékesítő kollegák részére
- Panasz- és reklamáció-kezelés
- Személyiségfejlesztés - magabiztos fellépés az értékesítői munka során



A képzés folyamata:



A program várható eredménye:

Az ügyfelekkel közvetlen kapcsolatban álló értékesítők **ügyfélorientált gondolkodása** erősödik. A program hozzájárul ahhoz, hogy a résztvevők az elsajátított ismereteket napi munkájukban felhasználva képesek legyenek a **hatékony problémamegoldásra**, a **konfliktus megelőzésére**, elhárítására és a **problémás ügyfelek reklamációinak kezelésére**.

A résztvevők a hatékony értékesítés lépéseinek, módszereinek, illetve technikáinak megismerése által **sikeres és magabiztos üzletkötőkké** válnak, eredményesen tudják kiszolgálni ügyfeleik igényeit, illetve elsajátítják az **alapvető tárgyalási technikákat** és megoldásokat is. A képzés eredménye továbbá a résztvevők **saját személyiségükkel való megelégedettsége**, az **egészséges önbizalom kialakítása**, és kiegyensúlyozott, **harmonikus emberi kapcsolatok kiépítése** is.