

## ***Szkolenie „Trening skutecznej sprzedaży”***

**Kiedy: 11 czerwca 2015, 9.00-17.00**

**Gdzie: Poznański Park Naukowo-Technologiczny, ul. Rubież 46, Poznań,  
budynek C, sala 56**

**Program:**

### **Moduł 1 Runda Otwarcia**

**9.00-9.45**

- ✦ - Przedstawienie Uczestników
- ✦ - Wyjaśnienie celów i programu szkolenia

### **Moduł 2 Typologia Klienta w rozmowie Handlowej**

**10.00-10.15 – Rodzaje Klientów**

- ✦ Decydenci, Strażnicy , Użytkownicy
- ✦ Stany Emocjonalne Klientów – Analiza Pre – sprzedażowa

**10.15- 10.30 – Przerwa**

**10.30-13.00 – Motywy decydujące o zakupie**

- ✦ Piramida potrzeb Maslowa
- ✦ Badanie i Filtracja Potrzeb Klienta

**13.00-14.00 – Przerwa Obiadowa**

### **Moduł 3 Fazy Kupowania i Sprzedawania. Proces i Etapy Sprzedaży**

**14.00-15.15 – Pierwsze Wrażenie Jako Element Nawiązywania Relacji**

- ✦ Etapy ścieżki sprzedażowej
- ✦ Otwarcie / Sprzedaż/ Zamknięcie

- Przedstawienie Oferty Sprzedażowej
- Zamykanie sprzedaży

**15.15-15.30 – Przerwa**

**15.30-16.30 – Sprzedaż Relacyjna – co zrobić aby Klient wrócił i polecił naszą firmę**

**Moduł 4 Podsumowanie szkolenia, pomost w przyszłość**