

Sandler Sales System Foundation Course

Επίπεδο: **Βασικό / Ενδιάμεσο**

Κόστος: € **910**

Κωδικός σεμιναρίου:

ΠΡΑΓΜΑΤΟΠΟΙΕΙΤΑΙ:

- **Ενδοεπιχειρησιακά:**
Με δυνατότητες προσαρμογής (ύλη, διάρκεια, επίπεδο) στις ιδιαιτερότητες κάθε πελάτη

- **Διεπιχειρησιακά (ανοιχτό):**

Διάρκεια:

Δύο ημέρες - 16 ώρες
(09:00-17:00)

Ημερομηνίες Διεξαγωγής:

02-03/03/2010

Το σεμινάριο

Το κατεξοχήν πρόγραμμα ανάπτυξης δεξιοτήτων πωλήσεων για πωλητές. Αποτελώντας μια στροφή 180° από τις παραδοσιακές μεθόδους και προσεγγίσεις στις πωλήσεις, το πρόγραμμα μέσω μιας διαδικασίας επτά σημείων αναπτύσσει την ικανότητα ελέγχου της διαδικασίας πώλησης και βελτιώνει σημαντικά τις πιθανότητες για επιτυχή έκβασή της.

Οι συμμετέχοντες στο σεμινάριο θα αποκτήσουν μια σειρά εργαλείων που θα τους βοηθήσουν αποφασιστικά στις πωλήσεις τους, και θα αναπτύξουν μια νέα στάση και αυτοπεποίθηση απέναντι στην πώληση, καθώς και μια ολοκληρωμένη μεθοδολογία πωλήσεων.

Πιο συγκεκριμένα, με το πέρας του προγράμματος οι συμμετέχοντες θα έχουν μάθει πώς να:

- αποκτούν τον έλεγχο της συνάντησης πώλησης
- εδραιώνουν μια προκαταρκτική συμφωνία (Up-Front Contract) με τους υποψήφιους πελάτες
- αποκαλύπτουν τους βαθύτερους λόγους για τους οποίους αγοράζει ο πελάτης
- χειρίζονται με άνεση το οικονομικό μέρος της πώλησης
- κατανοούν τη διαδικασία απόφασης του πελάτη
- αποφεύγουν τη «δωρεάν συμβουλευτική»
- βελτιώνουν σημαντικά την αυτοπεποίθησή τους στις πωλήσεις
- ολοκληρώνουν την πώληση με επιτυχία

Μεθοδολογία

Το πρόγραμμα είναι δομημένο ως προς τις ενότητες που αναφέρονται παραπάνω. Σε κάθε ενότητα υπάρχουν πρακτικές ασκήσεις και αναπαράσταση ρόλων σε τριάδες, στις οποίες οι συμμετέχοντες διαδοχικά «παίζουν» τον πωλητή, πελάτη και παρατηρητή. Όλοι οι ρόλοι είναι σύμφωνοι με τη σημερινή τους δουλειά. Επίσης, σε κάθε τεχνική που διδάσκεται οι συμμετέχοντες εξασκούνται στην εφαρμογή της πάνω στην πραγματική τους δουλειά. Στο τέλος του σεμιναρίου διαθέτουν ένα "workbook" το οποίο περιέχει όλη τη νέα προσέγγιση στις πωλήσεις, αποτελεί δηλαδή, το εγχειρίδιό τους.

Σε ποιους απευθύνεται

- Σε πωλητές και προϊστάμενους πωλήσεων.



Sandler TrainingSM

Συνοπτικό πρόγραμμα

Εισαγωγή στο σύστημα πωλήσεων της Sandler

Η συγκεκριμένη ενότητα εισάγει τους συμμετέχοντες στο σύστημα πωλήσεων της Sandler. Ο στόχος είναι να κατανοήσουν την φιλοσοφία αλλά και τη δομή του συγκεκριμένου συστήματος έτσι ώστε φτάσουν στη «Φόρμουλα της Επιτυχίας».

Πώς δημιουργούμε Σχέση Εμπιστοσύνης με τον υποψήφιο πελάτη

Αν δεν υπάρχει σχέση εμπιστοσύνης (Bonding) με τον υποψήφιο πελάτη, είναι εξαιρετικά αμφίβολο ότι η συναλλαγή μπορεί να έχει αίσια κατάληξη. Στην ενότητα αυτή οι συμμετέχοντες κατανοούν τα στοιχεία που επηρεάζουν τη σχέση τους με τον πελάτη και το πώς αυτοί ενεργά μπορούν να συμβάλλουν στην ανάπτυξη σχέσεων του τύπου «είμαι ΟΚ, είσαι ΟΚ».

Η Προκαταρκτική Συμφωνία

Τα περισσότερα μοντέλα τεχνικών πώλησης που διδάσκονται αποτυγχάνουν στην εφαρμογή τους διότι ο πελάτης σπάνια 'επιτρέπει' στον πωλητή να κρατήσει τον έλεγχο της συνάντησης, απαραίτητη προϋπόθεση για να εφαρμόσει ο πωλητής αυτό που έμαθε στο σεμινάριο. Η τεχνική της Προκαταρκτικής Συμφωνίας είναι μια απολύτως μη επιθετική προσέγγιση, η οποία καθυστερεί τον υποψήφιο πελάτη ενώ ταυτόχρονα παραδίδει τα νήια της συναλλαγής στον πωλητή!

Τεχνικές υποβολής ερωτήσεων - η τεχνική της Αντιστροφής

Πρωταρχικό συστατικό κάθε επιτυχημένης συναλλαγής είναι η σωστά στοχευμένη εκμείευση αναγκών του πελάτη. Συχνά, ο πελάτης δεν ανταποκρίνεται και προσπαθεί να ανακτήσει την πρωτοβουλία με δικές του ερωτήσεις και αντιρρήσεις. Η τεχνική των Αντίστροφων Ερωτήσεων επιτρέπει στον πωλητή να επανακτήσει τον έλεγχο και να αντιμετωπίσει αποτελεσματικά κάθε ενδεχόμενη αντίρρηση.

Διερευνώντας τον «πόνου» του πελάτη

Τώρα οι συμμετέχοντες είναι έτοιμοι να υιοθετήσουν την πλέον αποτελεσματική τεχνική εκμείευσης των αναγκών. Για το σκοπό αυτό είναι απαραίτητο να μάθουν πώς να προετοιμάζουν την προσέγγισή τους και αυτό επιτυγχάνεται με το «Διάγραμμα διερεύνησης του Πόνου» που τους βοηθά να αναλύσουν σε βάθος τις ενδεχόμενες ανάγκες του πελάτη.

Αποκαλύπτοντας τον προϋπολογισμό του πελάτη

Στη συγκεκριμένη ενότητα ο πωλητής εκμειεύει το κατά πόσο ο πελάτης είναι πρόθυμος αλλά και ικανός να πληρώσει το αντίτιμο του προϊόντος / υπηρεσίας που προσφέρει. Αυτό αφορά όχι μόνο στην οικονομική του αξία αλλά και στο χρόνο και την προσπάθεια που πρέπει

ο πελάτης να καταβάλει για την απόκτηση/ υιοθέτησή του.

Αναγνωρίζοντας τη διαδικασία λήψης απόφασης του πελάτη

Είναι σημαντικό ο πωλητής να γνωρίζει σε βάθος τη διαδικασία με την οποία λαμβάνεται η απόφαση, ώστε να κάνει τους κατάλληλους χειρισμούς επηρεασμού της.

Κλείνοντας την πώληση

Μια αποτελεσματική προσέγγιση στην πώληση χρειάζεται και έναν έγκυρο και αξιόπιστο τρόπο ολοκλήρωσής της. Τα βήματα που περιγράφονται σ' αυτή την ενότητα καθώς και η τεχνική της «θερμομέτρησης» του πελάτη εγγυώνται μια ομαλή κατάληξη, αν όλα τα άλλα έχουν γίνει σωστά.

Η Τεχνική της Αρνητικής Αντιστροφής

Πρόκειται για μια εξαιρετικά ισχυρή τεχνική που πρέπει να εφαρμόζεται με φειδώ. Οι συμμετέχοντες μαθαίνουν σε ποιες περιπτώσεις έχει αποτέλεσμα και μπορεί να εφαρμοστεί, όπως π.χ., για πολύ αρνητικούς ή πολύ θετικούς, από την πρώτη στιγμή, πελάτες.

Εφαρμόζοντας την Ανάλυση των Ανθρώπινων Συναλλαγών

Στην ενότητα αυτή οι συμμετέχοντες μαθαίνουν πώς οι «κασέτες» του Εγώ που κυριαρχούν σε κάθε άτομο επηρεάζουν τη διαδικασία πώλησης. Αφού αποτιμήσουν μέσω κατάλληλου ερωτηματολογίου τη σύνθεση του δικού τους Εγώ, διδάσκονται πώς να προσαρμόζουν την προσωπικότητά τους στην πλέον κατάλληλη για την πωλησιακή προσέγγιση.

Η «Φόρμουλα της Επιτυχίας» στις πωλήσεις

Ολοκληρώνοντας την εκπαίδευση πωλήσεων, οι συμμετέχοντες χρειάζονται μια σύνοψη των στοιχείων που θα τους κάνουν επιτυχημένους. Στη συνέχεια, θα αναπτύξουν το δικό τους στρατηγικό πλάνο ανάπτυξης των πωλήσεων.

Εισηγητές

Φίλιππος Ζάχος

Διευθυντής Τομέα Εκπαίδευσης & Ανάπτυξης της KPMG

Ειρήνη Αποστολίδου

Επιβλέπουσα Ανώτερη Σύμβουλος Ανθρώπινου Δυναμικού της KPMG

Ιωάννα Καραγιάννη

Επιβλέπουσα Ανώτερη Σύμβουλος Ανθρώπινου Δυναμικού της KPMG

Χάρης Περδικάρη

Ανώτερη Σύμβουλος Εκπαίδευσης

**Σύντομα βιογραφικά σημειώματα των εισηγητών
θα βρείτε στις σελίδες 138-146**