



„Odczytaj osobowość klienta i sprzedaj”

Wyróżnij się od konkurencji zbudowaniem z klientem wyjątkowej więzi, opartej na wiedzy o tym, jaka jest jego osobowość. Uważna obserwacja klienta pokazuje jak dopasować cały proces sprzedaży, etapy rozmów, aby zakończyć je sprzedażą i obustronną satysfakcją.

Zapraszamy

30 października 2015, godz. 10.00

Quality Hotel Wrocław, aleja Marcina Kromera 16, Wrocław

Plan szkolenia

- | | |
|---------------|---|
| 10.00 – 11.00 | 1. Jak znajomość typu osobowości klienta pomaga sprzedawać? |
| 11.00 – 12.00 | 2. Jak powinna wyglądać rozmowa handlowa z klientem o danym typie osobowości? <ul style="list-style-type: none"> a. Czy budować relacje? b. Jak analizować potrzeby? c. Jakiego sposobu prezentacji potrzebuje ten typ klienta? d. Zamykanie transakcji z klientami o różnych typach osobowości – szacowanie skłonności ryzyka. e. Jak różne typy osobowości podejmują decyzje? |
| 12.00 – 12.15 | <i>Przerwa kawowa</i> |
| 12.15 – 13.00 | 3. Osobowość klienta i osobowość sprzedawcy. Jak się dopasować, aby wzbudzać zaufanie i budować wyjątkowe relacje? |
| 13.00 – 14.00 | 4. Twój typ osobowości, a najbardziej prawdopodobne błędy handlowe, których powinieneś unikać np.: <ul style="list-style-type: none"> a. Niecierpliwi cię długo wahający się klient? b. Wierzysz w swoje umiejętności budowania relacji i czasami nadmiernie improwizujesz? c. Twoje prezentacje są poprawne, ale nie zapalają emocji klienta? d. Zagadujesz klienta? |



Czy zauważasz, że ... ?

Każdy klient jest inny i te same zachowania handlowe czasami się sprawdzają a czasami nie?

Jeśli zostawiasz klientowi zbyt wiele czasu do namysłu w tym czasie przekonuje go konkurencja?

Jednego klienta interesują szczegóły twojej oferty, inny chce tylko znać cenę?

Niektórzy klienci nie są lojalni i łatwo zmieniają dostawcę?

Relacje nie zawsze decydują o tym, że klient wybiera twoją ofertę?

Cel szkolenia:

- 🔍 Rozpoznawanie osobowości klienta w trakcie rozmowy handlowej.
- 🔍 Analiza własnych sytuacji handlowych z trudnym klientem pod kątem jego osobowości i kierunków postępowania z nim.
- 🔍 Rozpoznawanie popełnianych przez siebie błędów na poszczególnych etapach rozmowy z konkretnymi klientami.



Akademia Dolnośląskich Pracodawców

Akademia DP to inicjatywa, w której członkowie Dolnośląskich Pracodawców oraz najlepsi eksperci z branży dzielą się swą **specjalistyczną wiedzą**. Projekt skierowany jest do wszystkich firm członkowskich zrzeszonych w Związku. Firmy mogą zostać współorganizatorem lub mogą bezpłatnie delegować swych pracowników na szkolenia. Tematami Akademii będą m.in.: zagadnienia prawne, finansowo-podatkowe, rozwój zasobów ludzkich, fundusze UE, internacjonalizacja firm. Mecenasem tegorocznej Akademii została firma **CPC Tax Sp. z o.o.**

Trener – Mariusz Lipkowski

Wspólnik/Dyrektor Działu Procesów biznesowych i Zarządzania Zasobami Ludzkimi GDS FALCO. Współautor programu studiów podyplomowych i wykładowca WSB w Toruniu. Wykładowca na kierunkach: Handel, Komunikacja Społeczna i Public Relations, Zarządzanie Zasobami Ludzkimi, Dochodzenie Należności i Negocjacje w Windykacji, Zarządzanie Projektami. 15 lat doświadczenia w doradztwie i szkoleniach. Własne doświadczenia zawodowe z zakresu kierowania sprzedażą. Wykłady na studiach podyplomowych WSB, ekspert/trener w projektach szkoleniowych EFS realizowanych dla firm Projekty doradcze i szkoleniowe ukończone pozytywnymi opiniami Klientów- średnia ocen 97 % w pełni zadowolonych uczestników.

Zgłoszenia przyjmowane będą do dnia: **28 października br.**

Prosimy o potwierdzenie udziału w szkoleniu: **biuro@dp.org.pl**

- Szkolenie jest **bezpłatne** dla firm członkowskich DP
(brak opłat dla pierwszych dwóch reprezentantów firmy)
- Szkolenie **płatne** dla firm zewnętrznych (190 PLN brutto)



Partner Akademii DP



Mecenas Akademii DP