

Sztuka Sprzedaży

Jak przestać się bać sprzedawać? (i zacząć zarabiać więcej)

"Możesz osiągnąć wszystko czego pragniesz, jeśli pomożesz wystarczającej liczbie osób osiągnąć to czego pragną."

Zig Ziglar



Uczę jak mniej mówić, żeby więcej sprzedawać 😊

Zapraszam na wyjątkowe szkolenie ze sprzedaży. Dzięki niemu spojrzysz na sprzedaż nie jako na proces wciskania swojego produktu ale jako proces zdobywania zaufania Klienta.

Dzięki szkoleniu przestaniesz się bać rozmów z Klientami. Przestaniesz zaniżać ceny i sięgniesz klientów, którzy więcej płacą. Nauczysz się pracować zgodnie z wartościami Klienta. Zwiększysz przychody i efektywność swoich działań sprzedażowych. Zaczyniesz pozyskiwać dobrze płacących klientów zgodnie z sobą. Będziesz pracował mniej i zarabiał więcej. Zaczyniesz czerpać satysfakcję z posiadania własnego biznesu.

Korzyści:

- nauczysz się jak sprzedawać bez natręctwa, bez strachu, zgodnie z sobą i z przyjemnością,
- nauczysz się jak rozmawiać, żeby poznać rzeczywiste potrzeby Klienta,
- nauczysz się zadawać pytania, dzięki którym zyskasz zaufanie Klienta,
- nauczysz się dostarczać swoim Klientom wartości, których rzeczywiście potrzebują,
- przestaniesz obniżać cenę a zaczniesz sprzedawać produkty po cenie, która Ci się rzeczywiście opłaca,
- zaczniesz budować swoją markę, którą Klienci będą polecali innym,
- przestaniesz sprzedawać a zaczniesz.....dbać o Klienta;)

Cele szkolenia:

- poznasz model sprzedażowy oparty na budowaniu wartości, a nie na konkurowaniu ceną,
- rozwinięz umiejętności prowadzenia rozmów handlowych angażujących Klienta,
- zdobędzisz umiejętności budowania partnerskiej relacji z Klientem,
- rozwinięz umiejętności odkrywania potrzeb, problemów i wyzwań biznesowych Klienta,
- wzrośnie Twoja satysfakcja z realizacji procesów sprzedaży
- wzrośnie motywacja i zaangażowanie w realizacji codziennych zadań.

Szkolenie polecam:

- właścicielom firm,
- przedsiębiorcom,
- managerom sprzedaży,
- handlowcom, sprzedawcom, doradcom biznesowym,
- szefom firm, którzy chcą stabilnie, bezpiecznie i szybko rozwijać swój biznes,
- osobom tworzącym własne biznesy i swoje marki osobiste,

- dla osób, które obawiają się sprzedaży i wydaje im się, że każda sprzedaż jest nieetyczna,
- dla osób, które mają dość nachalnej sprzedaży i dłużej już nie czują się wypaleni dotychczasową pracą.

Kto NIE POWINIEN PRZYCHODZIĆ!

To NIE jest szkolenie dla:

- dla osób, którzy uważają, że od klienta i relacji ważniejszy jest tylko wynik sprzedaży,
- dla osób, którzy chcą sprzedawać nieuczciwe produkty i usługi,
- dla osób, którzy zawsze chcą być mądrzejsi od Klienta.

Czas szkolenia: 7-8 h



Trener

Tomasz Miler

Trener, konsultant biznesowy, trener Lean Education, mentor w Youth Business Poland, fan filozofii kazen i 1%-owych zmian, autor książki i bloga (www.tomasz-miler.pl).

W swojej pracy zawodowej pracował jako sprzedawca w Gazecie Prawnej , Manager Magazin. Muratorze i Fresh Market Magazine.

Małymi krokami przebiegł kilka maratonów. Małymi krokami został trenerem, małymi krokami napisał też książkę: „KAIZEN –Jak osiągać wielkie cele małymi krokami”.

Prowadził szkolenia m.in. na Politechnice Warszawskiej, Uniwersytecie Ekonomicznym we Wrocławiu, w Deloitte Polska oraz podczas Lean Camp w Mysłowicach.

.