



al fianco
ROMAN KAWSZYN



STOWARZYSZENIE FORUM
RECYKLINGU SAMOCHODÓW

Zaproszenie na szkolenie

SMART SELLER

Nowoczesne techniki sprzedaży i komunikacji z klientem

Data: 19 stycznia 2024 r. godz. 10.00

Miejsce: GOLDEN FLOOR Centrum

Adres: Al. Jerozolimskie 65/79

00-697 Warszawa

Koszt: 400 zł brutto

Zapewniamy: lunch, notesy, kod do audiobooka, certyfikat ukończenia szkolenia dla każdego uczestnika



HARMONOGRAM

GODZ.	
09.00 – 10.00	Rejestracja uczestników
10.00 – 11.30	Szkolenie - część I
11.30 – 12.00	Przerwa kawowa
12.00 – 13.00	Szkolenie - część II
13.00 – 14.00	Lunch
14.00 – 15.30	Szkolenie – część III
15.30 – 15.45	Podsumowanie szkolenia



PROGRAM

1. Mental 2024, a aktywna sprzedaż.

Jakie strategie mentalne mają najlepsi Handlowcy?

- Strategia pozycjonowania wyniku i oceny Klienta
- Strategia przekonań
- Strategia pozytywnego nastawienia
- Strategia umiejętności

Sprzedając części samochodowe i pozyskując auta do demontażu na dzisiejszym rynku w aktualnym stanie gospodarczym Handlowiec narażony jest na wiele czynników osłabiających motywację. Kluczem w sukcesie sprzedażowym jest odpowiednie nastawienie i tzw. „mental”.

2. Nieważne gdzie się wywróciłeś, ważne gdzie się potknąłeś.

Początek rozmowy jest najważniejszy:

- 30 sekund na zdobycie zaufania i sympatii - szybko zbuduj relacje
- Narzędzie komunikatu otwartego
- Taktyka niedoskonałości

Kluczową umiejętnością mającą wpływ bezpośredni na późniejsze domknięcie sprzedaży jest umiejętność zbudowania relacji, czyli zdobycia szybkiego zaufania i sympatii Klienta.

W jaki sposób się zachowywać i komunikować z Klientem, by Klient nas polubił i zaufał w ciągu pierwszych chwil rozmowy?

3. Dojdź do „ból” Klienta, a finalizacja będzie formalnością.

- Przejęcie inicjatywy
- Metakomunikat
- OGP

W prezentacjach naszych produktów częstym głównym grzechem Handlowca jest „zagadanie” Klienta. Handlowcowi wydaje się, że jego siła leży w wyjątkowości jego oferty i myśli, że ta wyjątkowość przekona Klienta. Klienta natomiast przekonuje jednak co innego, a mianowicie świadomość, że produkt jest odpowiedzią na jego „ból”, które w sobie nosi.

Jak więc dojdź do „ból” Klienta, jak sprawić, żeby Klient czuł, że potrzebuje właśnie naszej oferty?

4. Wywołaj pragnienie posiadania swoich części samochodowych

- Przejdź z ratio do emocio
- C-K-O
- Obrazowanie wartości korzyści

Jak wywołać pragnienie posiadania części samochodowych z oferty, którą właśnie prezentujemy?

Istnieje akronim, dzięki któremu łatwiej jest wywołać chęć, pragnienie posiadania - to będzie jedno z ważniejszych zadań Handlowca.

5. Techniki obrony ceny „jesteście za drodzy” i odpowiedzi na „zastanowię się”, „przemyślę”, „potrzebuję trochę czasu”.

- Obiekcje cenowe
- Obiekcje przesunięcia decyzji w czasie

Podczas tego modułu trener zostawi konkretne schematy odpowiedzi, których należy użyć, gdy Handlowiec usłyszy obiekcje, że produkt jest za drogi lub tezy związane z tzw. przesunięciem w czasie, czyli „zastanowię się”, „przemyślę”.



al fianco
ROMAN KAWSZYN

Roman Kawszyn – prowadzący szkolenie

Charyzmatyczny trener handlowców i sprzedawców, lider i mówca motywacyjny. Akredytowany Mentor EIA EMCC. Występował jako ekspert w TVP, TVN, TVN CNBC oraz TVN BiŚ. Prowadził autorski program w telewizji BIZNES24.

Założyciel i twórca marki Al Fianco, zajmującej się dostarczaniem produktów rozwojowych dla sił sprzedaży. Twórca nowej kategorii rozwojowej na rynku szkoleń dla Handlowców – Teach Art Spectacle. Autor i współautor sześciu książek: „Techniki Obrony Ceny”, „Techniki sprzedaży zdalnej”, „Pierwsze skrzypce”, „Motivazione”, „Shut up! Modelowe Badanie Potrzeb”, „Pragnę” oraz kilkunastu audiobooków.

Studiował we Włoszech. Szkolił w Polsce, USA i wielu krajach Europy.