



„ARS PERSUASIO”

czyli

SZTUKA SPRZEDAŻY W SZEŚCIU AKTACH

AKT I

**„Najtrudniejszy pierwszy krok...”,
czyli od czego trzeba zacząć, aby być skutecznym w sprzedaży**

Inteligencja emocjonalna a umiejętność perswazji:

- *trzy główne modele inteligencji emocjonalnej*
- *typologia kompetencji emocjonalnych*

Przygotowanie do kontaktu z klientem

- *pozyskiwanie informacji o kliencie*
- *pozyskiwanie informacji o firmie klienta*
- *przygotowanie odpowiedniej argumentacji wspierającej*

AKT II

**„Lustreczko powiedz przecie...”,
czyli budowanie pozytywnych relacji w kontaktach z Klientem**

Otwarcie wizyty handlowej:

- *automotywacja - świadome zarządzanie własną motywacją*
- *O.D.W.A.G.A. - Otwarty uśmiech, Dzień dobry, A teraz o firmie, Gadu, gadu?, Akcja - sztuka wywierania wrażenia na innych i niwelowania dystansu*
 - *czynniki decydujące o sukcesie w sprzedaży*
- *pantomima - rola komunikacji niewerbalnej w kontakcie z klientem*

AKT III

„Mowa nie-trawa...”, czyli prezentowanie korzyści i rozwiewanie obaw Klienta

Tworzenie języka korzyści:

- *perswazja poprzez język korzyści*
- *emocjonalne i informacyjne aspekty parafrazy*
- *magia Neurolingwistycznego Programowania – podstawy NLP*

Sposoby na trudnych klientów:

- *procedura P.I.W.W. - analiza i właściwa reakcja na zastrzeżenia Klienta*
 - *unikanie słów i wyrażeń o zabarwieniu negatywnym*

AKT IV

„Co nam w duszy gra...”, czyli o roli zmysłów w rozpoznawaniu potrzeb

Badanie potrzeb klienta:

- *poziomy komunikacji ze słuchowcami, wzrokowcami i kinestetykami*
 - *diagnoza psychologicznych typów klientów*
 - *etapy badania potrzeb klienta*
 - *rola i bariery aktywnego słuchania*
 - *umiejętność zadawania kluczowych pytań*

AKT V

„Nie sprzedawaj kota w worku...”, czyli sposoby prezentacji ceny i produktu

Techniki sprzedaży:

- *metoda odsunięcia*
- *metoda bułki z masłem*
- *metoda relatywizowania*
 - *metoda podziału*
- *metoda multiplikacji*
 - *inne*

AKT VI

„Nie dokazuj miły nie dokazuj...”

Czyli elementy negocjacji i manipulacji w perswazji handlowej

Techniki negocjacyjne:

- *technika salami*
- *rosyjski front*
- *polityka spółki*
 - *inne*

Naiwne i zaawansowane formy manipulacji:

- *presja, szantaż, kłamstwo*
- *wzbudzanie poczucia winy*

EPILOG

Zamykanie procesu sprzedaży:

- *metody finalizowania*

Budowanie relacji posprzedażowych:

- *obsługa klienta po wizycie*

DZIĘKI UDZIAŁOWI W NASZYCH WARSZTATACH:

- *poznasz mechanizmy wywierania wpływu w procesie sprzedaży*
- *będziesz skutecznie radził sobie z wątpliwościami i problemami klienta*
- *rozwiniesz swoje umiejętności interpersonalne*
- *poznasz konkretne techniki ułatwiające rozpoznanie potrzeb klienta*
- *poznasz sposoby skutecznego pozyskiwania nowych klientów i utrzymywania pozytywnych relacji z dotychczasowymi klientami*
- *stworzysz własny język korzyści*
- *podniesiesz efektywności działań sprzedażowych*
- *będziesz zorientowany na potrzeby klienta i na wynik finansowy sprzedaży*
- *poznasz techniki negocjacji stosowane w perswazji sprzedażowej*
- *wzrośnie Twoja motywacja*
- *będziesz potrafił rozpoznać i radzić sobie z różnego rodzaju manipulacjami*
- *poznasz niektóre techniki NLP*
- *zwiększysz obroty i zyski Twojej firmy*