

PROGRAM SZKOLENIA

Organizator szkolenia	Białostocka Fundacja Kształcenia Kadr
Tytuł szkolenia	Psychologia sprzedaży – doskonalenie umiejętności profesjonalnych sprzedawców
Trener	Zbigniew Rećko
<u>I DZIEŃ</u>	
9.00 – 10.30	Zapoznanie z uczestnikami i wprowadzenie <ul style="list-style-type: none"> • Oczekiwanie względem szkolenia • Ćwiczenia integrujące
10.30 – 10.45	Przerwa kawowa
10.45 – 12.15	Typologia Klientów <ul style="list-style-type: none"> • Typy Klientów • Wyznaczniki zachowań Klientów
12.15 – 12.30	Przerwa kawowa
12.30 – 14.00	Wyściowa wiedza o Kliencie <ul style="list-style-type: none"> • Podejmowanie decyzji zakupowych • Motywy zakupowe Klientów • Mapa Klienta
14.00 – 14.30	Obiad
14.30 – 16.00	Analiza potrzeb Klienta
<u>II DZIEŃ</u>	
9.00 – 10.30	Źródła skutecznej sprzedaży <ul style="list-style-type: none"> • Argumentacja korzyścią jako czynnik sukcesu • Zachowanie w sytuacjach trudnych • Techniki „dobijania targu”
10.30 – 10.45	Przerwa kawowa
10.45 – 12.15	Komunikacja <ul style="list-style-type: none"> • Narzędzia kontroli rozmowy • Wzory percepcji • Budowanie komunikatów perswazyjnych
12.15 – 12.30	Przerwa kawowa



12.30 – 14.00	Analiza przypadku <ul style="list-style-type: none">• Diagnoza przypadku• Wskazania potencjału do rozwoju w oparciu o uzyskaną wiedzę• Motywacja do doskonalenia – informacje zwrotne Trenera
14.00 – 14.45	Obiad
14.45 – 16.15	Pomost w przyszłość – podsumowanie szkolenia i informacje zwrotne <ul style="list-style-type: none">• Syntetyczne podsumowanie treści szkolenia• Wskazówki dotyczące implementacji nabytych umiejętności w praktyce• Indywidualny Plan Działania• Informacje zwrotne