

# Aktív értékesítés tréning

*„Eladni több, mint pusztán a megrendelést felvenni.”*



A vevők ma már nem elégszenek meg azzal, ha valamit meg tudnak vásárolni. Azt várják, hogy kiszolgálják az igényeiket anélkül, hogy manipulálnák, vagy olyan dolgokra beszélnek rá őket, amire valójában nincs is szükségük. Az *Aktív értékesítés tréning* résztvevői megtanulják, hogy miképpen tudják a valódi vevői igényeket feltárni és azokat megfelelő módon kielégíteni. Ezen túlmenően a részt vevő kereskedők megismerkednek egy aktív szemléletmóddal, ami segíti őket, abban, hogy további értékesítési lehetőségeket is

feltárjanak anélkül, hogy túlzottan rá akarnák beszélni vevőiket valami megvételére. Az eladás tárgyát képező termék vagy szolgáltatás jellegétől függetlenül minden, a kereskedelemben dolgozó szakember részére ajánlott megismerni a számos cégnél már sikeresen alkalmazott, gyakorlatorientált és folyamatszempléletű módszertant.

## Kinek ajánlott a részvétel

Elsősorban azoknak a kereskedőknek, akik aktívan szeretnék megkeresni leendő ügyfeleiket, illetve, akiket vevők vagy viszonteladók saját üzletükben, boltjukban vagy irodájukban keresnek fel, mint például:

- kis- és nagykereskedelmi vásárlókat kiszolgáló kereskedőknek,
- üzletben dolgozó eladóknak,
- viszonteladókat kiszolgáló értékesítőknek.

## Mit sajátítanak el a résztvevők

- Hogyan készüljenek fel a vevők kiszolgálására, mielőtt azokkal találkoznának.
- Hogyan különböztessék meg a vevőket, és adják el számukra azt, és úgy, ahogy azok azt elvárják.
- Hogyan használják a különböző eladási segédleteket, ismertetőket és bemutató eszközöket.

- Hogyan ismerjék fel és alkalmazzák tudatosan a verbális és non-verbális kommunikáció elemeit.
- Hogyan kezeljék az értékesítést, mint folyamatot, pontosan tudva a teendőiket.
- Hogyan tárják fel az adott értékesítési szituációban lévő további eladási lehetőségeket anélkül, hogy bármire is rábeszélnek vevőiket.
- Hogyan kezeljék a vevők kifogásait és reklamációit, hogy a vevők elkötelezettségét megerősítsék, és visszatérő vevőkört alakítsanak ki.

## Miért éri meg részt venni

- Tudatossá és hatékonyabbá válik az értékesítési tevékenység.
- Növekszik a kereskedők által hozott forgalom, a cég bevétele és sikeressége.
- Visszatérő, elégedett vevőkört tudnak kialakítani.

## Tréningtípusok

### • Exkluzív vállalati

Egynapos tréning exkluzívan, egyetlen cég munkatársainak saját oktatótermékben vagy külön helyszínen. Remek lehetőség az ún. "kollektív tudás"-ban rejlő lehetőségek kiaknázására, illetve jó csapatépítő eszköz is a közös munka révén.

## Tréning áttekintés

A résztvevők a tréning alatt elsajátítanak egy vevőorientált szemléletmódot, amivel megbirkózhatnak a napi munkájuk során fellépő nehézségekkel, és tudatosan alkalmazhatják a hatékony és aktív értékesítés során szükséges ismereteket. A tréninget a szituációs feladatok, közös helyzetelemzések teszik gyakorlatorientálttá, és a kialakított készségeket akár másnaptól alkalmazhatóvá.

### Felkészülés – teendők, mielőtt a vevővel találkozunk

- szakmai ismeretek felelevenítése (termékek, szolgáltatások)
- értékesítési mátrix – mihez, mit ajánlhatunk kiegészítő termékként
- vevőtípusok igényeinek áttekintése
- konkurencia ajánlatai
- GYIK – gyakran ismétlődő kérdések

### Az értékesítési folyamat lépései

- az ügyfelek fogadása
- különböző vevők és igények felismerése, feltárása és megfelelő kezelése
- tárgyalás
- eladási segédeszközök használata
- érvelés, kifogások kezelése és meggyőzés
- lezárás
- elégedett ügyfél és törzsvevők kialakítása

## A kommunikáció alapjai

- verbális és
- non-verbális kommunikáció
- személyiségtípusok
- az aktív figyelés

### Kifogás és panaszkezelési ismeretek, megfelelő viselkedési módok

- feltárás – megfelelő eladói magatartás
- megoldási javaslatok nyújtása
- megoldás közös kiválasztása
- ügyfél-elégedettség visszaszerzése és megerősítése

### A tréning összefoglalása

A tanult ismeretek összefoglalása. Kérdések és jövőbeni támogatás.



Ha sikerült felkeltenünk érdeklődését, kérjük, lépjen kapcsolatba velünk!

**CSInt Tanácsadó Kft.**

Tel: **06 1 207 6277**

E-mail: **info@csint.hu**

**www.csint-trening.hu**