

ZETOM-CERT

ISO 9001

**Program szkolenia**

 **„Techniki efektywnej sprzedaży”**

|  |  |
| --- | --- |
| **Godzina** | **Temat zajęć** |
| **09.00 – 09.15** | **Powitanie uczestników i wprowadzenie** |
| **9.15 – 10.30** | Kim jest dla mnie Klient?Mentalność sprzedawcyBudowanie pozytywnych relacji |
| **10.30 – 10.45** | **Przerwa** |
| **10.45 – 12.15** | Etapy sprzedaży – podstawy:- nawiązanie kontaktu- badanie potrzeb, identyfikacja obiekcji i wstępne ich rozwianie |
| **12.15 – 12.45** | **Przerwa** |
| * 1. **– 14.00**
 |  - rekomendowanie rozwiązania, wyróżnienie siebie i firmy - zbijanie ostatecznych obiekcji - finalizacja sprzedaży |
| **14.00 – 14.15** | Przerwa |
| **14.15 – 16.00** |  Działania posprzedażowe Zdobywanie rekomendacji |
| **16.00**  | **Zakończenie szkolenia** |