Semināra "Efektīva pārdošana" programma

Semināra norises laiks: 10:00 – 17:00
Kafijas pauze - 11:30
Pusdienu pārtraukums 13:00 - 14:00
Kafijas pauze - 15:30

Mērķis: Ļaut izanalizēt savas darbības kļūdas un veikt nepieciešamās izmaiņas savā darba stilā. Paaugstināt profesionālās iemaņas un nostiprināt ar praktiskiem pārdošanas uzdevumiem un metodēm iegūtās zināšanas.

Metodika: Īsas lekcijas mijas ar individuālām un grupu nodarbībām. Praktiskajās nodarbībās dalībnieki strādās ar savas kompānijas piedāvātajām precēm un pakalpojumiem. Īsās lekcijās gūto informāciju dalībnieki savā atmiņā nostiprinās, pielietojot arī savas jau esošās zināšanas individuālajos un grupu darbos

Saturs un tēma:

Kādas īpašības ir nepieciešamas tirdzniecības darbiniekam, lai efektīvi pārdotu savu preci:

- Kādas ir negatīvās pārdevēju īpašības;
- Pozitīvās / profesionāla darbinieka īpašības;
- Konkrēti piemēri katrai no īpašībām.

Faktori, kas ietekmē klienta izvēli:

- Kā noteikt toni un izveidot uzticību;
- Klienta lēmuma pieņemšanas process;
- Kā profesionāli nodibināt kontaktu ar klientu.

Sarunas māksla / verbālā un neverbālā komunikācija:

- Kā uzklausīt un saprast klientu;
- Kā paņemt sarunas vadību savās rokās;
- Kā pieskaņoties klientam.

Profesionāla jautājumu uzdošana:

- Kā noteikt klientu vajadzības un ieguvumus;
- Precizējošie jautājumi.

Klienta ieguvumu un izdevīguma valoda:

- Klienta racionālā, emocionālā motivācija;
- Kompānijas piedāvāto preču / pakalpojumu analīze;
- Klienta ieguvumu valodas izstrādāšana.

Efektīva preču/pakalpojumu prezentācija:

- Priekšrocību / ieguvumu demonstrācijas secība;
- Kā iesaistīt klientu pakalpojuma prezentācijas laikā;
- Četri pamatprincipi, kuri ir jāievēro prezentācijas laikā.

Kā rīkoties, ja klients izsaka iebildumus un kā tos novērst:

- Kā strādāt ar iebildumiem?
- Rīcības plāna izstrādāšana, ja klients saka:
    - "Aprunāšos ar…"
    - "Dārgi!"
    - "Citur ir izdevīgāks piedāvājums..."
    - "Padomāšu!"
    - u.c.

Kā profesionāli piedāvāt klientam sadarbību (Kā panākt vienošanos):

- Tiešā piedāvājuma metode;
- Alternatīvā metode;
- Noslēgums ar pretjautājuma metodi;
- Kā rīkoties, ja ir uzdots noslēdzošais jautājums;
- Kā rīkoties, ja tiek izteikts vēl viens iebildums.

Klientu apkalpošana:

- Kādi faktori ietekmē klientu apkalpošanu;
- Galvenie iemesli, kāpēc tiek pazaudēti patstāvīgie klienti.

Ko klienti sagaida no profesionālas apkalpošanas?