

PROBLÉMAMEGOLDÓ ÉRTÉKESÍTÉS

„Ha az üzletben két ember mindig egyetért, akkor bizony az egyikük felesleges.” – William Wrigley jr.

A tréning célja

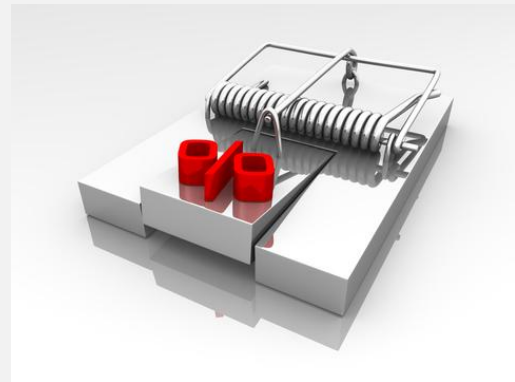
A tréningen résztvevők

- ✓ ismerjék meg a dinamikus szervezeti piachoz illeszkedő értékesítési technikákat,
- ✓ gyakorolják saját munkájukra lefordítva a SPIN típusú értékesítés elemeit,
- ✓ tudatosodjon személyiségük és preferált viselkedésgyeik hatása személyes értékesítési gyakorlatukra.

- ✓ A problémamegoldói értékesítés: külső- és belső érték vásárló
- ✓ SPIN technológia, SPIN kérdezéstechnika
- ✓ Konzultatív eladás sajátosságai, módszerei
- ✓ Személyiség, viselkedés, értékesítési kultúra

A tréning tartalma

- ✓ Személyes piaci környezet
- ✓ a szervezetek nem vásárolnak, hanem kapcsolatokat teremtenek”
- ✓ Hagyományos (érveléses) értékesítés szerepe és módszerei



A tréning eredményeként

A tréning résztvevői képesek lesznek...

- ✓ a helyes értékesítési stratégia kiválasztására, és az adott piaci környezet elvárásainak magabiztos kezelésére,
- ✓ tudatosan használják a SPIN típusú értékesítés kommunikációs és érvelési technikáit.

Kapcsolódó tréningek

(link a bővebb leíráshoz)

[Nagyértékű termékek és szolgáltatások eladása](#)

[Tárgyalástechnika](#)

[Prezentációs tréning](#)

Kinek ajánljuk a tréninget?

- ✓ Azon munkatársaknak, akik értékesítési munkában már gyakorlatot szereztek és szeretnék a tanácsadói, konzultatív eladás gondolkodásmódját, módszereit elsajátítani, begyakorolni.
- ✓ Értékesítési tanácsadóként dolgozó munkatársaknak, akik szeretnék eszköztárukat felfrissíteni, a tréning által nyújtott elméleti keret és visszajelzések által pedig tudatosabbá válni értékesítői munkájukban.



Bővebb információk



Miért a HDTeam?



További tréningek

És a dolgok a helyükre kerülnek...

Human Development Team Kft.

Tel: (30) 552-5697 - Fax:(1)203-1209 - www.hdteam.hu - info@hdteam.hu - Iroda:1113. Budapest, Bartók Béla 152. (Griff Irodaház)

Munkaügyi Központ regisztrációs szám: 03-0105-05 Intézmény-akkreditáció száma:AL-1606