

Kurs MBA

technika sprzedaży osobistej

Program autorski Marka Bernaciaka

Sesja 1 (każda sesja 4 godziny)

- Rola przedsiębiorcy jako sprzedawcy
- Zasada Pareto
- Relacyjne i transakcyjne podejście do sprzedaży
- Koncentracja przekazu marketingowego
- Proces rozwoju klienta
- Prowadzenie procesu sprzedaży
- Prezentacja procesu sprzedaży
- Analiza produktów oferowanych przez uczestników
- Pytania otwarte – ćwiczenia dla produktów

Sesja 2

- Analiza SWOT
- Analiza produktów uczestników w świetle SWOT
- Zasada 5 sił Portera
- Analiza produktów uczestników w świetle 5 sił
- Rozpoznawanie decydentów – rola VITO
- Mapowanie zespołu zakupowego
- C.d. pytania otwarte – ćwiczenia z zadawania pytań otwartych

Sesja 3

- Warunki handlowe INCOTERMS
- Warunki handlowe firmy
- Podstawy prawne zawierania umów kupna - sprzedaży
- Forma oferty pisemnej
- Obieg dokumentów handlowych
zapytanie, oferty...
- Zadanie domowe – przygotowanie wzorów dokumentów handlowych

Sesja 4

- Automotywacja
- Wiedza sprzedawcy / narzędzia sprzedawcy
- MBA a TQM w dziale sprzedaży
- Relacje z klientem
- Zasady komunikacji
- Metody podtrzymywania i kontroli relacji
- Techniki unikania odpowiedzi – ćwiczenia
- Produkt – znajomość produktu i jego funkcjonalności

Sesja 5

- Korzyści kupującego
- Potrzeby wg Maslowa
- Obliczenia korzyści oraz ROI
- Techniki zdobywania informacji o korzyściach – ćwiczenia
- Praca domowa – przygotowanie firm sprzedających przez telefon

Sesja 6

- Problem kupującego
- Identyfikacja problemu
- Implikacje problemu
- Kryteria zakupowe w odniesieniu do problemu
- Kontraktacja

Sesja 7

- Przygotowanie oferty sprzedającej
- Organizacja pracy działu sprzedaży
- CRM
- CRM a GIODO
- Systemy zarządzania
- Generacja LEADów
- Ćwiczenia – sposoby zdobywania LEADów przez uczestników

Sesja 8

- Negocjacje zamykające
- Presupozycja
- Budowanie „złotego mostu”
- Zasady rabatowania
- Przygotowanie procesu sprzedaży przez przedsiębiorcę

Literatura

- Dochodząc do TAK – Ury, Fisher
- Wywieranie wpływu na ludzi – Robert Cialdini
- Człowiek istota społeczna – Elliot Aronson
- Klucz do VITO – Anthony Parinello
- Wojna marketingu z zarządzaniem – Al. Ries, Laura Ries
- 22 niezmiennie prawa marketingu – Al Ries
- Koncentruj się – Al Ries