

DOŁĄCZ
DO NAS

17 - 18 MAJA 2021 R.

SPRZEDAŻ DORADCZA DLA INŻYNIERÓW

Jak pracować z fachowym klientem B2B i nie „nawijać mu makaronu na uszy”?



Adam Górecki

Najlepszymi sprzedawcami usług fachowych są ... fachowcy.

Jak zarobić na własnych kompetencjach i zbudować relację opartą na konkretach i autorytecie płynącym z wiedzy?



LANGAS[®]
GROUP

SPRZEDAŻ DORADCZA DLA INŻYNIERÓW

Branża techniczna rządzi się swoimi prawami –nie znosi budy i niefachowości. Za to ceni ludzi, którzy **znają się na robocie**. Jednak, jako że wszyscy jesteśmy „ludźmi”, którzy mają swoje emocje, w programie znajdują się zagadnienia relacji między ludzkich, mowy ciała, typów rozmówców. Jesteś ekspertem w swojej dziedzinie, ale Twoje umiejętności sprzedażowe wymagają doszlifowania? Poznaj metody sprzedaży doradczej i naucz się generować zyski z twoich kompetencji

Twoje korzyści

- zrozumiesz procesy decyzji zakupowych klienta B2B w branży technicznej (to nie prawda, że liczą się tylko twarde dane)
- nauczysz się odnoszenia do potrzeb Klienta, uwzględniając emocje, co daje przewagę w wielu sytuacjach kontaktu z klientem
- poznasz zasady sprzedaży w B2B
- poznasz zachowania w sytuacji sprzedaży eksperckiej pozwalające na zdobycie uznania Klienta
- dowiesz się jak stać się powiernikiem potencjalnego Klienta
- odkryjesz lewary sprzedaży B2B

Uczestnicy

- Handlowcy inżynierowie i „umysły ścisłe”, pracujący z Klientami przy specjalistycznych projektach i produktach
- Przedstawiciele handlowi i opiekunowie klienta B2B pracujący w branży technicznej
- Wszyscy, którzy pracują z klientami –fachowcami z branży technicznej

Metody

Analiza przypadków, ćwiczenia zespołowe, indywidualne, dyskusje kierowane, własne metody treningowe, wykład. Szkolenie będzie realizowane metodami warsztatowymi, angażującymi uczestników, przewidziane są m.in.:

- odgrywanie ról -scenek
- ćwiczenia w podgrupach
- ćwiczenia zespołowe wszystkich uczestników
- praca indywidualna

Szkolenie on-line

- Bez wychodzenia z domu, przy pomocy komputera lub telefonu podłączonego do sieci

Z przyjemnością zorganizujemy to szkolenie w dedykowanej formie zamkniętej.

Zapraszamy do rezerwacji miejsc!

Anna Chmielewska

project manager
tel. 22 696 80 22
a.chmielewska@langas.pl

ADAM GÓRECKI, MBA

Praktyk zarządzania, przedsiębiorca, interim manager, wykładowca MBA, negocjator, mediator, coach/trener i konsultant. Realizuje projekty szkoleniowe i doradcze, które koncentrują się wokół rozwoju kompetencji menedżerskich w nowoczesnym, wysoce zmiennym środowisku biznesowym. Współpracuje także z top menedżerami w sesjach indywidualnego coachingu i mentoringu.

Posiada 30-letnie doświadczenie zawodowe zdobyte w międzynarodowych korporacjach, wzbogacone o wiele szkoleń krajowych i zagranicznych.

Był wiceszefem firm, ds. sprzedaży, w Yawal i Final w ramach projektu interim management. Był dyrektorem sprzedaży krajowej w: Amica Wronki, Electrolux Poland (reprezentował firmę odnośnie marek Electrolux, AEG, Zanussi), Merloni Indesit Polska (Ariston). Pracował w Leroy Merlin oraz był szefem sprzedaży w IKEA w Polsce.

więcej na langas.pl

CELE SZKOLENIA

- Zwiększenie efektywności sprzedaży w relacji z Klientem w B2B
- Doskonalenie warsztatu pracy
- Wskazanie jak być skutecznym, aby dojść do sukcesu w sprzedaży eksperckiej
- Zdobyć narzędzi do efektywnej komunikacji z klientem.
- Zdobyć narzędzi do efektywnego przeprowadzenia procesu sprzedaży.
 - Usystematyzowanie wiedzy o procesie i technikach sprzedaży.
- Identyfikacja mocnych i słabych stron każdego z uczestników, służąca nakreśleniu kierunków indywidualnego rozwoju zawodowego.
- •Możliwość wymiany doświadczeń uczestników szkolenia.



SPRZEDAŻ DORADCZA DLA INŻYNIERÓW

DZIEŃ 1

**8.30 logowanie do platformy i sprawdzanie
9.00 rozpoczęcie szkolenia**

FILOZOFIA DZIAŁANIA -zanim będziesz u klienta

- Jak się motywuję, jak wyznaczam drogę do osiągnięcia celu, pokonywania przeszkód w sprzedaży klientom B2B?
- Wiara w siebie, firmę, produkty
- Czy cena jest ważniejsza? Bądź dumny ze swoich produktów i ich cen!
- Buduję relacje mimo wszystko! Relacje to wszystko co mam niezależnie od reszty
- Nie boję się odmów! To mnie napędza. Każda odmowa zbliża mnie do premii!
- Kapownik -nieoceniony przyjaciel przy współpracy z wieloma klientami w biznesie -zwłaszcza w biznesie technicznym!
- CRM -co to jest? Jak bronić ceny?
 - o Filozofia CRM
 - o udział w sercu klienta -waga i znaczenie odczuć i uczuć
 - o udział w umyśle klienta -rola wiedzy
 - o udział w kieszeni -rola czynności

ROZMOWA Z KLIENTEM -gdy już mówimy o cenach i przekonujemy do ich przyjęcia

- 4 główne kroki rozmowy handlowej -uczmy się w tym punkcie nie podstaw handlowania, ale tego, dlaczego taka właśnie logika postępowania w kontakcie z klientem przynosi obu stronom największą korzyść
- O co pytać? Pytaj klienta o...
- Kontakt z klientem -słuchanie
Efektywne słuchanie nie jest umiejętnością wrodzoną, można i należy je ćwiczyć.
- Komunikacja z klientem.
- Chcesz dowiedzieć się, jakie potrzeby, cele, obawy ma klient? Słuchaj!
- Jak możesz u siebie zastosować zdobytą teraz wiedzę?
- Grupy -typy nabywców
- Jak czytać z zachowania klienta? Jak różnie reagować na dane typy klientów?

NOWY MODEL SPRZEDAŻY 40 30 20 10 -to przydatna wiedza, szczególnie gdy napotykamy klientów o umysłach ścisłych!

- Szykuj się na 4 scenariusze, które mogą nastąpić -ABCD. Bądź elastyczny! Szykuj się na różne możliwości
- A co jeśli będzie D? Miej plan B
- Metodyka chcę / dam
- Co możesz dać?
- 14 reguł wywierania wpływu w pracy z klientami

16.30 - Zakończenie 1. dnia szkolenia

DZIEŃ 2

**8.30 logowanie do platformy i sprawdzanie
9.00 rozpoczęcie szkolenia**

ROZMOWA Z KLIENTEM

PREZENTACJA CECH ZALET I KORZYŚCI KLIENTA

- Prawda o klientach
- Czego klienci nie lubią, nienawidzą, a co lubią?
- Opracowanie 3 elementów danego produktu (oferty, usługi): cechy + zalety + korzyści dla kupującego
- Pytanie: Dlaczego język korzyści jest konieczny?

GRUPY -TYPY NABYWCÓW+ TRUDNI KLIENTCI

- Jakie typy klientów spotykamy?
- Jakie zachowania dla jakiego typu?

CZY SIĘ TROSCZYMY O KLIENTÓW?

PRZEKRACZAJ OCZEKIWANIA KLIENTÓW MAGICZNE ZDANIE -TEGO NIE ZNAJDZIESZ W ŻADNEJ KSIĄŻCE!

- Jak uprzejmie i przyjaźnie rozmawiać o różnym postrzeganiu rzeczy, zjawisk przez klientów i sprzedających. Instrukcja postępowania budującego dobre relacje z innymi, niezależnie od stanowisk czy poglądów.

NEGOCJACJE HANDLOWE -5 KROKÓW OBRONY CENY -TEGO NIE ZNAJDZIESZ W ŻADNEJ KSIĄŻCE!

- Czym jest cena, co zawiera cena, jak ją kalkulować?
- Jak inteligentnie i bezkonfliktowo bronić ceny, współpracując z klientem.

SPOSOBY NA ODZYSKANIE I UTRZYMANIE KLIENTÓW PODSUMOWANIE

- Postanowienie -nie poddam się
- Kogo polecam? Lektury warte przeczytania
- Runda podsumowująca-wymiana wrażeń uczestników

16.30 - Zakończenie szkolenia

więcej szczegółów na langas.pl





Wypełnij formularz zgłoszeniowy i prześlij na numer fax: **22 355 24 08** lub e-mail: **szkolenia@langas.pl**

SPRZEDAŻ, ZAKUPY

SPRZEDAŻ DORADCZA DLA INŻYNIERÓW

17 - 18 MAJA 2021

SKOLENIE ON-LINE NA PLATFORMIE

LICZBA MIEJSC OGRANICZONA

- | | | |
|--------------------------|--------------------------|----------------------------|
| <input type="checkbox"/> | zgłoszenie do 26/04/2021 | 1 570 PLN + 23% VAT |
| <input type="checkbox"/> | zgłoszenie od 27/04/2021 | 1 870 PLN + 23% VAT |

CENA ZAWIERA

Uczestnictwo w szkoleniu, materiały, certyfikat

SPOSÓB PŁATNOŚCI

Przelewem w terminie 7 dni od daty otrzymania faktury proforma na konto Langas Regtech Sp. z o.o. NIP 7010991220

POTWIERDZENIE ZGŁOSZENIA

Po otrzymaniu formularza zgłoszeniowego prześlemy Państwu potwierdzenia przyjęcia zgłoszenia na adres e-mail podany w formularzu. Na ok. 10 dni przed rozpoczęciem wydarzenia otrzymają Państwo szczegółowe informacje organizacyjne.

Zastrzeżenie prawne

Organizator szkolenia nie wyraża zgody na jakkolwiek formę utrwalań, powielania, udostępniania lub nagrywania przebiegu szkolenia. Treść szkolenia i materiały szkoleniowe objęte są prawami autorskimi.

FIRMA

Adres

Imię i nazwisko (1)

Stanowisko

E-mail

Imię i nazwisko (2)

Stanowisko

E-mail

Imię i nazwisko (3)

Stanowisko

E-mail

Osoba do kontaktu

(przed szkoleniem otrzyma na adres e-mail informacje o szkoleniu)

Stanowisko

E-mail

Telefon/Fax

- Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych przez Langas Regtech Sp. z o.o., ul. Marszałkowska lok.15, 00-545 Warszawa, NIP: 7010991220 w celu dostarczania informacji handlowych drogą elektroniczną, w tym pocztą elektroniczną oraz telefonicznie, z art. 6 ust. 1 lit. a rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych (RODO) oraz ustawą z dnia 18 lipca 2002 r. o świadczeniu usług drogą elektroniczną (Dz.U. 2017 poz. 1219 z późn. zm.). Wyrażenie zgody jest dobrowolne i może być w każdym czasie cofnięte.
- Wyrażam zgodę na inicjowanie telefonicznych połączeń przychodzących z wykorzystaniem przez Langas Regtech Sp. z o.o., ul. Marszałkowska lok.15, 00-545 Warszawa, NIP: 7010991220 w celach handlowych i marketingowych zgodnie z art. 6 ust. 1 lit. a rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych (RODO) oraz z art. 172 ustawy prawo telekomunikacyjne (Dz.U. Dz.U.2016.1489 z późn. zm.). Wyrażenie zgody jest dobrowolne i może być w każdym czasie cofnięte.

FAKTURA

- Oświadczamy, że jesteśmy płatnikami VAT nasz nr NIP:
Upoważniamy firmę Langas Regtech Sp. z o.o. do wystawienia faktury VAT bez naszego podpisu.
- Oświadczamy, że nie jesteśmy płatnikami VAT
.....
Oświadczam, że zapoznałem/am się z ogólnymi warunkami uczestnictwa w projektach edukacyjnych realizowanych przez Langas Regtech <https://langas.pl/wp-content/uploads/2020/09/Ogo%CC%81ne-warunki-uczestnictwa-w-projektach-edukacyjnych-realizowanych-przez-Langas-Group.pdf>
- Oświadczam, że jestem upoważniony (-na) przez firmę do podpisania formularza.