

SPIN[®] Technika Efektywnej Sprzedaży

Cele

Po szkoleniu każdy z uczestników będzie:

- znał mocne i słabe strony swojego obecnego stylu sprzedaży
- rozumiał psychologię potrzeb klientów i będzie w stanie te potrzeby identyfikować
- potrafił jednoznacznie określić kluczowe zachowania i umiejętności stosowane przez najbardziej efektywnych sprzedawców
- potrafił zaplanować i przygotować spotkanie handlowe z wykorzystaniem tych zachowań
- umiał stosować poznane zachowania w celu rozwijania potrzeb klienta i minimalizowania prawdopodobieństwa powstania zastrzeżeń
- znał strategię postępowania z trudnymi klientami – zgłaszającymi dużo zastrzeżeń lub nisko reagującymi
- posiadał wytyczony zakres działań, zmierzający do kontynuacji rozwoju umiejętności po zakończeniu programu.

Uczestnicy

Program jest przeznaczony dla wszystkich osób zaangażowanych w sprzedaż skomplikowanych, wysokowartościowych towarów lub usług w relacji business-to-business, gdzie w grę wchodzi kontakt z klientem lub podejmowanie poważnych decyzji. Grupy szkoleniowe nie muszą być jednorodne, dopuszczalne jest mieszanie osób na różnych poziomach kompetencji i wiedzy, pod warunkiem, że będą one w stanie efektywnie pracować razem, jako równoprawni i aktywni uczestnicy szkolenia.

Zawartość programu

- Podstawowe zasady Analizy Zachowań - sposób jej wykorzystania w badaniach i rozwoju umiejętności.
- Autodiagnoza – określenie naturalnego stylu przekonywania każdego z uczestników.
- Psychologia potrzeb klienta – potrzeby potencjalne i jawne – co nam mówią o gotowości klienta do zakupu – które z nich prognozują sukces w sprzedaży.
- Otwieranie spotkania – jak unikać nieporozumień na wstępie – uzyskanie zgody na zadawanie pytań.
- Stosowanie Modelu SPIN[®] w celu rozwijania potrzeb:
 - Pytania Sytuacyjne
 - Pytania Problemowe
 - Pytania Implikacyjne
 - Pytania Naprowadzające
- Prezentacja możliwości – *prawdziwa* definicja korzyści – ryzyko w eksponowaniu cech i zalet.
- Zastrzeżenia klienta – jak im zapobiegać – jak sobie z nimi radzić.
- Osoby nisko reagujące – dlaczego są niebezpieczne – jak sobie z nimi radzić.
- Zamykanie – jedna prosta droga do osiągnięcia porozumienia.

Prowadzący i ilość uczestników

Szkolenie jest prowadzone przez konsultantów firmy Doradca przeszkolonych i certyfikowanych przez firmę Huthwaite International. W celu zapewnienia każdemu uczestnikowi wystarczającej uwagi maksymalna liczba uczestników w grupie nie może przekraczać 12 osób.