

AKADEMIA PROFESJONALNEGO HANDLOWCA

1. OBSŁUGA KLIENTA

2. PREZENTACJA HANDLOWA

3. ZARZĄDZANIE CZASEM I CELAMI W PRACY

4. GRY I NEGOCJACJE HANDLOWE

PROGRAM 2014
AUTO RSKI



Kompendium wiedzy do skutecznej i przyjemnej obsługi klientów, podane w prostej formie

PREZENTACJA HANDLOWA

1. Analiza aktualnego poziomu wiedzy i umiejętności

2. Technika SMART w prezentacji
3. Planowanie prezentacji techniką 3 x P
4. Planowanie pierwszego i ostatniego wrażenia
5. Praca pytaniami przed, podczas i po prezentacji
5. Typologia klientów i sposoby dopasowania się do nich
7. Praca z materiałami promocyjnymi, np. ulotkami
8. Niezbędny sprzęt
9. Prezentacja oferty techniką PCK i 20/80
10. Storytelling i „grywalizacja” w prezentacji handlowej
11. Sztuka przekonywania klienta entuzjazmem
12. Zastosowanie korzyści pogłębionych
13. 8 sposobów angażowania klientów
14. Trudne sytuacje i właściwe reakcje
15. Automotywacja i motywowanie klientów wg Richard Denny
16. Metody zwalczania stresu
17. Check listy na potrzeby prezentacji
18. Rodzaje prezentacji i sposoby wyróżnienia się na rynku
19. Tworzenie indywidualnej strategii pracy



- ✓ Q&A
- ✓ BRYKI
- ✓ ZASADY
- ✓ ŹRÓDŁA
- ✓ ANKIETY
- ✓ TECHNIKI
- ✓ NAGRANIA
- ✓ INSPIRACJE
- ✓ ĆWICZENIA
- ✓ PRZYKŁADY
- ✓ CERTYFIKATY
- ✓ PREZENTACJE
- ✓ FORMULARZE
- ✓ REKOMENDACJE

SZKOLENIA:

- ✓ ONLINE
- ✓ STACJONARNE
- ✓ OTWARTE
- ✓ ZAMKNIĘTE
- ✓ GRUPOWE
- ✓ INDYWIDUALNE
- ✓ HYBRYDOWE

Szkolenia prowadzone profesjonalnie i z pasją od 2006 roku, video-referencje na YouTube

