

Program szkolenia: „**Skuteczna sprzedaż z elementami NLP - Warsztat Umiejętności Praktycznych**”

1. WPROWADZENIE

- Model kompetencji handlowca
- Etapy sprzedaży
- Wzajemna percepcja: Klient / Handlowiec
- Budowanie sieci kontaktów – networking

2. BUDOWANIE RELACJI – TRANSAKCJA PSYCHOLOGICZNA

- Autoprezentacja, pierwsze wrażenie , wiarygodność
- Komunikacja
- Systemy reprezentacji
- Metamodel
- Narzędzia budowania kontaktu
- Opór Klienta / zdobywanie zainteresowania

3. TRANSAKCJA REALNA

- Rozpoznawanie potrzeb (Pytania otwarte / zamknięte, Stanowiska / interesy)
- Metaprogramy
- Prezentacja oferty
- Reakcja na zastrzeżenia oraz negocjowanie
- Techniki lingwistyczne

4. RADZENIE SOBIE Z PRESJĄ / TRUDNY KLIENT

- Stawianie granic
- Sposoby reagowania na krytykę, nieuzasadnione żądania

5. WINDYKACJA NALEŻNOŚCI

- Typologia dłużników
- Zasady efektywnych rozmów z dłużnikami