



## Abilitati esentiale de Vanzare

### Am urmarit urmatoarele aspecte:

În cadrul acestui curs veți afla în ce constă rolul dumneavoastră de om de vânzări, cum vă puteți crește eficacitatea în activitate și cum puteți maximiza înțelegerea clienților cu care lucrați. Veți câștiga cunoștințe, competență și încredere prin:

- Dobândirea unor cunoștințe și aptitudini fundamentale în domeniul relațiilor inter-umane, aplicate în domeniul vânzărilor.
- Familiarizarea cu o serie de modele, concepte și tehnici pe care le puteți aplica în diferite contexte de vânzare.
- Înțelegerea propriului rol, a contextului în care vi-l îndepliniți și a naturii intervențiilor dumneavoastră în activitatea de vânzări a organizației în care lucrați.
- Adoptarea unei atitudini de practician reflexiv, capabil să învețe și să se dezvolte în mod independent în cursul activității de la locul de muncă.
- Recunoașterea propriilor calități și depășirea propriilor defecte în activitatea de vânzări.

### Ti se va potrivi perfect daca ..

Cursul se adresează unui spectru larg de persoane, dar este îndeosebi util celor care ocupă de curând posturi ce presupun munca de vânzare. Este deopotrivă util și managerilor aflați la orice nivel ierarhic, dar care nu au beneficiat până acum de o instruire formală în domeniu și doresc să-și formeze competențe de vânzare.

Cursul este accesibil tuturor persoanelor cu diferite niveluri de pregătire. Ne așteptăm să aveți un anumit nivel de cunoștințe practice dobândite în activitatea dumneavoastră curentă, și ar fi de dorit ca să aveți în prezent un loc de muncă într-o activitate de vânzări.



## Abilitati esentiale de Vanzare

# Temele pe care le vom acoperi:

### Modulul 1, Pregatirea vanzarii,

exploreaza cateva activitati carora omul de vanzari trebuie sa le acorde atentie inainte de a iesi propriu-zis in piata. Se vor discuta elemente de eficienta-eficacitate, managementul timpului omului de vanzari, fixarea obiectivelor de vanzare si, nu in ultimul rand, intelegerea produselor sau serviciilor proprii dintr-o perspectiva diferita decat cea clasica. Se vor discuta tipologiile de clienti si modul optim de interactiune cu fiecare dintre ele.

### Modulul 2, Initierea contactului cu clientul,

se ocupa de acel prim moment in care contactam un client, fie la telefon, fie fata in fata. Se va invata o tehnica de abordare a clientilor in intalnirea initiala. Se vor constientiza cateva elemente de detaliu cu impact maxim in crearea primei impresii. Se accentueaza ideea de a face diferenta la client, de a iesi in evidenta si de fi retinut intr-un mod neutru, de a contracara aspectele care presupun atitudine agresiva sau defensiva din partea clientului.

### Modulul 3, Identificarea necesitatilor clientului,

dezvolta cel mai important aspect al procesului de vanzare: pentru a oferi cea mai mare valoare posibila clientului trebuie sa intelegem ce anume are valoare pentru client. Aceste elemente definesc Profilul Valorii dorite de Client. Acum se invata si se exerseaza Intrebari puternice care aduc valoare clientului si prin care putem identifica elemente ale Profilului valorii dorite de client.

### Modulul 4, Prezentarea solutiei,

se ocupa de dezvoltarea abilitatilor de a prezenta cea mai buna solutie la necesitatile clientului. Se invata o tehnica de organizare a informatiilor oferite clientului si se exerseaza prezentarea ofertei intr-un mod convingator.

### Modulul 5, Tratarea obiectiilor,

exploreaza moduri prin care putem raspunde efectiv obiectiilor clientului. Se vor identifica principalele categorii de obiectii si se vor discuta moduri posibile de abordare a obiectiilor.

### Modul 6, Inchiderea vanzarii,

pune in discutie modul in care putem determina o reactie, o concluzie in sensul incheierii unei colaborari sau a definirii pasului imediat urmator in relatia cu clientul. Acest pas este considerat, pe buna dreptate, cel care determina cea mai mare rata de succes in vanzari. Evitarea concluzionarii sau a inchiderii vanzarii este naturala, dar determina scaderea eficientei si eficacitatii.



## Abilitati esentiale de Vanzare

### Modul 7, Urmărirea post-vanzare,

propune acele acțiuni care pot fi puse în practică pentru a întări relația cu clientul chiar și după încheierea unei vânzări. Modulul pleacă de la ideea că procesul de vânzare nu se termină niciodată și că prin cumpărare se încheie un ciclu de vânzare, dar în nici un caz relația cu clientul. Tot aici se vor discuta elemente de tratare a reclamațiilor post-vânzare și dezamorsarea situațiilor încordate ce se pot întâmpla după cumpărare. Foarte important, se va discuta despre importanța solicitării de recomandări ca instrument de vânzare de primă mână.

## Structura cursului

|                        | Ziua 1<br>18 august | Ziua 2<br>19 august | Ziua 3<br>20 august |
|------------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| Cazare începând cu ora | 12.00               |                     |                     |
| Mic dejun              |                     | 8.00 - 9.00         | 8.00 - 9.00         |
| Curs                   |                     | 9.00 - 13.00        | 9.00 - 14.00        |
| Coffe Break            |                     | 11.00 - 11.15       | 11.00 - 11.15       |
| Prânz                  |                     | 13.00 - 14.00       | 14.00 - 15.00       |
| Curs                   | 16.00 - 19.00       | 14.00 - 17.00       |                     |
| Coffe Break            | 17.30 - 17.45       | 15.45 - 16.00       |                     |
| Cina                   | 19.00               | 19.00               |                     |
| Eliberarea camerelor   |                     |                     | 15.00               |

*Nota:* Programul este orientativ și poate suferi mici modificări în funcție de grup și ritmul de parcurgere a tematicilor propuse.

**Data Trainingului:** 18-20 august

**Locatia:** Eforie Nord, Hotel Europa\*\*\*\* (<http://www.anahotels.ro/europa/default-ro.html>)

**Costuri:**

Cu serviciile de training 630 RON + TVA / participant și include:

- Mapa de curs
- Participarea la conferința
- Diplomele participare

Cu serviciile turistice 760 RON + TVA / participant și sunt incluse:

- Cazarea (18 august-20 august)
- masă ( 2 x mic dejun + 2 x dejun + 2 x cina )
- pauza de cafea ( 4 )

Suplimentar se mai poate oferi contra cost încă o noapte de cazare pentru 20 august, cu eliberare camera duminică 21 august. Fiecare participant este cazat în camera lui, în regim single.

**DISCOUNTURI:**

- 5 % la 2 participanți
- 7 % la 3 participanți;
- La 4 participanți se oferă 1 loc gratuit, al 5-lea



## Abilitati esentiale de Vanzare

Pentru inscriere va rugam sa completati formularul de participare care se gaseste pe pagina <http://www.learningmoments.ro> si sa-l trimiteti la fax 0368-456.499 sau email [office@learningmoments.ro](mailto:office@learningmoments.ro)

Mai multe informatii se pot obtine de la Catalin Lazar  
0730-610.660

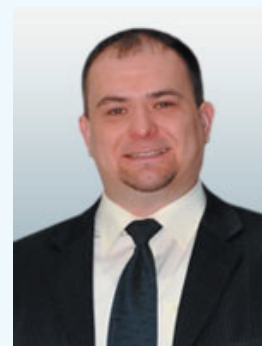
### TERMEN DE INSCRIERE

11 august

## Si cine te va insoti.. ?

### **Dragoș Trâncă, ITOL Licentiate Member**

Dragoș este absolvent al programului de MBA al The Open University UK oferit în România de CODECS, absolvent al Coaching University USA, și a mai mult de 25 de cursuri și programe de formare personală și profesională în țară și peste hotare.



Background-ul profesional pe care îl valorifică în activitatea sa ca trainer și consultant acoperă o arie vastă - de la marketing și management de marketing la vânzări directe, vânzări indirecte, management de vânzări, management. A fost alături de Codecs în colaborare cu organizații importante de training și consultanță în programe de anvergură pentru clienți cum ar fi Tuborg, EON Moldova S.A., BRD Societate Generale, BCR, ING Asigurări de Viață, CEFIN, Timken, DEDEMAN, Perfect Tour, Electra, Antibiotice, IPSEN-BEAUFOR, GFR, CFR Marfă, Lisa Draexlmeier, Wilo România, etc

În prezent este implicat și conduce programe de pregătire profesională în domeniul vânzărilor, managementului, a dezvoltării echipelor de înaltă performanță, oferind coaching clienților cu care lucrează.