[**Poszukujemy szkoleniowca do przeprowadzenia szkolenia pn.: „Skuteczne techniki sprzedaży i promocji”.**](http://www.dirow.pl/?p=2987)

**Stowarzyszenie** **Dolnoodrzańska Inicjatywa Rozwoju Obszarów Wiejskich**ul. Sprzymierzonych 1, 74-100 Gryfino
w imieniu wszystkich partnerów projektu współpracy pt.: „Partnerska Akademia Przedsiębiorczości”, poszukuje**osoby do poprowadzenia trzydniowego szkolenia wyjazdowego z zakresu tematycznego :**

**Blok I - Postawa, zachowania i umiejętności skutecznego sprzedawcy**

* Mechanizmy psychologii i cyklu sukcesu (wewnętrzna gra psychologiczna sprzedawcy);
* Nastawienie, przekonanie i zdrowa pewność siebie – zarządzanie własnym „stanem” sprzedawcy;
* Metody budowania i utrzymywania ciągłej pro aktywnej postawy i (auto)motywacji;
* Rola samodyscypliny w osiąganiu sukcesów sprzedażowych.

**Blok II – Kluczowe elementy efektywności działań sprzedażowych. Efektywna organizacja pracy z klientami – zarządzanie sobą, czasem i priorytetami**

* Metody efektywnego mierzenia skuteczności prowadzonych działań sprzedażowych (wskaźniki KPI, scorecard, konwersja, planowanie, monitoring);
* Zrozumienie sposobu działania klienta oraz procesów decyzyjnych po jego stronie;
* Zrozumienie w jaki sposób firma i klienci zarabiają pieniądze.

**Blok III - Proces i techniki sprzedaży: nawiązywanie kontaktu i budowanie relacji z klientem**

* Zarządzanie relacją z klientem jako efektywnym narzędziem sprzedażowym;
* „Raport” – dobra relacja biznesowa z klientem budująca jego zaufanie i chęć współpracy;
* Dostrojona autoprezentacja – świetne (pierwsze) wrażenie, budowanie wiarygodności oraz odróżnienie się od konkurencji;
* Znaczenie i wykorzystywanie zasad skutecznej komunikacji werbalnej i niewerbalnej w kontakcie z klientem.

**Blok IV - Proces i techniki sprzedaży: efektywne rozpoznawanie (i kreowanie) potrzeb i oczekiwań klienta**

* Zrozumienie co, dlaczego i jak klienci kupują;
* Nastawienie na klienta w komunikacji sprzedażowej;
* Sztuka zadawania odpowiednich pytań sprzedażowych;
* Kreowanie i intensyfikacja potrzeb klienta.

**Blok V - Proces i techniki sprzedaży: skuteczne prezentowanie oferty**

* Efektywne łączenie potrzeb klienta z cechami produktu/usługi oraz wynikającymi z nimi korzyściami;
* Sprawdzone modele prezentacyjne: reguła trzech elementów, model ABC, potrzeba-cecha-korzyść i inne;
* Przekonujące używanie języka korzyści oraz języka strat;
* Kluczowe elementy sztuki prezentacji sprzedażowej.

**Blok VI - Proces i techniki sprzedaży: zarządzanie obiekcjami i zastrzeżeniami klienta**

* Sposoby eliminowania zastrzeżeń klienta zanim się pojawią;
* Obrona ceny poprzez budowanie i argumentowanie wartości oferty;
* Odnoszenie się do porównań z konkurencją;
* Sprawdzony model pro-sprzedażowego odnoszenia się do zastrzeżeń klienta;
* Asertywność i zarządzanie stresem w kontakcie z klientem.

**Blok VII - Proces i techniki sprzedaży: wywieranie wpływu na klienta oraz skuteczne zamykanie sprzedaży / prowadzenie klienta do decyzji**

* Nastawienie na uzyskanie decyzji/deklaracji klienta;
* Pięć kluczowych kroków skutecznego wywierania wpływu na klienta;
* Skuteczne techniki perswazji w sprzedaży;
* Rozpoznawanie i radzenie sobie z manipulacją i naciskami ze strony klienta;
* Przełamywanie strachu przed odmową klienta;
* Sprawdzone metody „próbnego zamykania” sprzedaży;
* Sposoby identyfikacji sygnałów chęci zakupu;
* 24 techniki zamykania sprzedaży według Briana Tracy – kiedy ich używać i kiedy ich unikać.

**Wymagania:**

1. Wiedza teoretyczna i praktyczna.
2. Doświadczenie trenerskie/pedagogiczne/szkoleniowe.

**Wymagane dokumenty:**

-  życiorys – CV,

- dokumenty poświadczające posiadane kwalifikacje i umiejętności, w tym również referencje

Osoby zainteresowane prosimy o przesłanie dokumentów do dnia**10.07.2017 r. godz. 10:00**  na adres:

**Biuro DIROW**

**ul. Sprzymierzonych 1**

**74-100 Gryfino**

**Lub e-mail:** **biurodirow@gmail.com**

Zakres godzinowy szkolenia : 20 h

Grupa szkoleniowa 16 osób

Miejsce szkolenia : Hotel & Restauracja „ Wodnik” ul. Dobiegniewska 30,66-500 Długie

Termin realizacji: sierpień-wrzesień ( piątek-niedziela)  2017 r.