

SET DLA PROFESJONALISTÓW®

HANDLOWIEC TO ZAWÓD

SZKOŁA SPRZEDAŻY

W OPARCIU O MODEL

DNA HANDLOWCA®



GRUPA SET

stwarzamy możliwości



DLACZEGO WARTO WZIĄĆ UDZIAŁ?

Jest kilka powodów:

- Znakomita większość nas, klientów, błyskawicznie wyczuwa próby sprzedania im czegokolwiek przez kogokolwiek i niechętnie na nie reaguje,
- Zmieniła się jakość relacji między handlowcem a klientem. Dzisiaj my, klienci, oczekujemy od sprzedawcy raczej zrozumienia naszych potrzeb i pozostawienia nam możliwości wyboru, niż przekonywania, że produkt, który nam oferuje jest najlepszy,
- Handlowcy używają w rozmowie zbyt wielu argumentów i informacji, przez co sprzedaż staje się konfrontacją i walką na argumenty.
- Model DNA Handlowca® jest formą rozmowy opartej o pytania, dzięki której raczej klient kupuje, niż sprzedawca sprzedaje.

W trakcie 5-godzinnego szkolenia zaprezentujemy najważniejsze założenia modelu DNA Handlowca®, przedstawimy i przećwiczymy wybrane narzędzia rozmowy z klientem oraz zapoznamy uczestników z modelem FRIS, niezwykle intuicyjnym i prostym narzędziem, pomagającym budować szybki i trwały kontakt z klientami.



CO I DLA KOGO?

CO GWARANTUJEMY?

Program szkoleniowy przygotowany w oparciu o autorski **Model DNA Handlowca®** i **Model SET®** (Safety, Experience, Training).

Certyfikowany Trener – z doświadczeniem w zakresie sprzedaży i rozwijania kompetencji handlowców.

Materiały dla uczestników wraz z przykładowymi narzędziami

*Stwarzamy możliwości do rozwoju
kreując niebanalny klimat
do dokonywania trwałych i odważnych zmian
Misja Grupy SET*

DLA KOGO?

Szkolenie przeznaczone jest dla osób zatrudnionych na stanowiskach związanych z zarządzaniem sprzedażą, dla właścicieli firm, którzy mają w swoich strukturach sprzedawców oraz dla tych, którzy odpowiadają w firmach za rozwój kadry sprzedażowej.



JAKI JEST PROGRAM

Szkolenie ma charakter warsztatowy.

Program obejmuje następujące zagadnienia:

- Model DNA Handlowca®:
 - Dynamic – Negotiations – Attitude – postawa handlowca
 - Rozmowa z klientem w oparciu o pytania – struktura CARE®
 - Pytania zamiast stwierdzeń - siła i waga pytań w rozmowie
- Style myślenia FRIS w sprzedaży:
 - Prezentacja stylów myślenia,
 - Co z tego, że znam swój styl myślenia?,
 - Jak rozpoznać styl myślenia innych ludzi i do czego może się to przydać sprzedawcy?
- Narzędzia handlowca:
 - Nastawienie - po co idę do klienta?
 - Kontraktowanie – kiedy sprzedawać, a kiedy nie?,
 - Mapa problemów – 67% decyzji podejmujemy natychmiast,
 - Rozmowa o pieniądzu – jak przełamać wewnętrzne „fuj”?



DODATKOWE INFORMACJE

Szczegółowych informacji na temat warunków uczestnictwa udziela:

Michał Nazar
Koordynator Projektów SET Biznes®

Tel.: +48 607 467 488

E-mail: michal.nazar@grupaset.pl

POZOSTAŁE WYDARZENIA

[KLIKNIJ I ZOBACZ WIĘCEJ INFORMACJI](#)

Coaching w organizacji - wdrażanie i zwiększanie efektywności coachingu w biznesie.

Menadżer to zawód - rozwijanie przywództwa w oparciu o Model DNA Menadżera®

Budowanie i rozwój efektywnych struktur trenerskich.

Projektowanie efektywnych szkoleń i procesów rozwojowych.