



Efektyvi komunikacija ir įtaiga pardavimų sėkmei

Mokymai „**Efektyvi komunikacija ir įtaiga pardavimų sėkmei**“ yra unikalūs rinkoje.

Tipiniuose pardavimų mokymuose išmokta pardavimų technika be profesionalaus komunikavimo įgūdžių atrodo dirbtinai ir nenatūraliai. Pardavimo vadybininkai dėl to dažnai atrodo per daug oficialūs, „per saldūs“ arba per daug „savi“. Padavimų technika be efektyvaus komunikavimo įgūdžių veikia panašiai, kaip nesuteptas variklis. Akivaizdu, kad komerciniuose pasiūlymuose ir vadybininko kalboje visada yra minimos frazės „tinkamas produktas“, „patikima firma“, „gera kokybė“ ir panašiai. Klientas nieko kito ir nesitiki išgirsti. Bendraudamas, klientas stebi KAIP vadybininkas visa tai iškomunikuoja ir pagal tai sudaro galutinę nuomonę, kaip interpretuoti gautą informaciją.

Pardavimų vadybininkas, o tiksliau visas iš jo išeinantis komunikacijos srautas, turi būti „daiktiniu įrodymu“, kad pasiūlyme ir jo kalboje pateikta informacija yra tiesa ir ja galima tikėti. Jei taip nėra, klientas abejoja, delsia, pardavimo procesas tampa ilgas ir varginantis.

Mokymų metu išmoksitė:

- valdyti neverbalinę komunikaciją (kūno kalbą) pardavimuose;
- daryti įtaką klientui net kalbant „apie orą“;
- greičiau įgauti kliento pasitikėjimą;
- nuolat išlaikyti kliento dėmesį bendravimo metu;
- valdyti jaudulį, jaustis užtikrintai susitikimuose su klientu.

Mokymų programa:

- iš ko susideda informacijos (komunikavimo) srautas? Pagrindiniai kalbos technikos parametrai;
 - komunikavimo energetika – kaip ją valdyti siekiant pritraukti ir išlaikyti kliento dėmesį?
 - improvizacija bendraujant – kaip lengvai užmegztį ir palaikyti pokalbį?
 - laikysena bendravimo metu – kaip kalba mūsų kūnas ir kaip jį valdyti?
 - jaudulio valdymo metodai – kaip jaustis užtikrintai bendraujant net ir su „didžiausiu bosu“?
 - emocijų išreiškimas bendraujant – kaip lengvai išsiskirti iš kitų?
 - gestai: gestų „video kanalo“ panaudojimas išreiškiant mintis ir stiprinant įtaką klientams;
 - akių kontaktas – kaip išlaikyti auditorijos dėmesį bei turėti „gyvą“ kontaktą su kiekvienu pašnekovu?
-

- komunikavimas poroje – kokia yra specifika, kai bendraujame su klientu dviese?
- kaip daroma įtaka? Būtinės sąlygos ir pagrindinės įtakos darymo technikos;
- metapranešimas: kaip valdyti kūno kalbos visumą? Kuo labiausiai tiki klientas?
- svarbiausių tezių pateikimas – ką daryti, kad visi vienareikšmiškai suprastų, kas yra svarbiausia Jūsų pasiūlyme?
- savo idėjų įtarpimas atsakant į klausimus – panaudokime klientų užduodamus klausimus dar kartą akcentuoti svarbiausias pasiūlymo idėjas!
- žmonių mąstymo, informacijos priėmimo ir filtravimo būdai – kaip tai nustatyti konkrečiam žmogui ar grupei žmonių ir kalbėti „kliento kalba“?
- efektyvios prezentacijos struktūra.

Mokymo metodai:

- būtiniausia teorija;
- pratimai;
- dalyvių igūdžių vertinimas po kiekvieno pratimo;
- konkrečių atvejų analizė, gyvenimiški pavyzdžiai;
- trumpi video filmai, iliustruojantys treniruojamus igūdžius;
- 80% mokymų laiko sudarys pratimai;
- mokymai yra vedami lietuvių kalba.

Trukmė: 2 dienos (16 ak. val.)

Dalyvių skaičius: iki 16

Galimybė adaptuoti programą pagal Jūsų įmonės poreikius

Pardavimų mokymų programa gali būti sudaryta atsižvelgiant į unikalius Jūsų įmonės poreikius ir specifiką. Yra galimybė pasirinkti Jums patogiausią laiko formatą: savaitės dienas, mokymų pradžios ir pabaigos laiką. Mokymus galima organizuoti Jūsų įmonės biure arba užsakant konferencijų salę.

Geriausi ir įdomiausi mokymai kuriuose teko dalyvauti.

Ligita Kiznytė, UAB Affecto Lietuva



Mokymus veda:

Valdemar Chmielevski, efektyvaus komunikavimo ir pardavimų treneris, ugdomojo vadovavimo (koučingo) specialistas.

Mokymų treneris turi daugiau nei 20 metų praktinę pardavimų patirtį. Dirbdamas pardavimų vadybininku vykdė didelius ir ilgalaikius B2B pardavimus. Gavo apdovanojimą kaip daugiausiai teigiamų klientų atsiliepimų sulaukęs pardavimų vadybininkas. Valdemarui dirbant direktoriaus pavaduotojo ir direktoriaus pareigose, kompanijos pardavimų augimas buvo dvigubai didesnis, nei rinkos augimas. Treneris atvirai ir su malonumu dalinasi asmenine patirtimi.

Išsilavinimas ir kvalifikacijos:

- Tarptautinio retorikos ir oratoriaus meistriškumo universiteto treneris-licenciatas. 2009 metais suteiktas aukščiausios kategorijos trenerio laipsnis;
- Sertifikuotas koučingo specialistas (tarptautinė ICF (International Coaching Federation) akreditacija, 2008 m.);
- NLP Praktikas (Licensed Practitioner of NLP, 2008);
- Aukštasis išsilavinimas (Kauno technologijos universitetas, informacinių technologijų fakultetas, 1993 m.).

Darbinė patirtis:

- Pardavimai: praktinė patirtis nuo 1993 metų iki dabar: B2B pardavimai informacinių technologijų, statybų subrangos, mokymų ir konsultacijų srityse;
 - Vadovavimas: 4 metų praktinė patirtis (2004 – 2008 m.), direktoriaus pavaduotojas, generalinis direktorius;
 - Seminarų, mokymų vedimas: nuo 2005 metų;
 - Individualių koučingo sesijų vedimas: praktinė patirtis nuo 2008 metų;
 - MB „Investuok į save“ steigėjas, mokymų autorius ir treneris.
-