



Kaip parduoti savo idėją arba „pardavimai nepardavėjams“

Nežinau, kodėl taip neteisingai susikloste mokymų tradicijos, kad profesionalaus pardavimo metodų yra mokomi tik pardavimų vadybininkai. O juk kiekvienam žmogui kasdien reikia daryti daug įvairių pardavimų: įtikinėti, motyvuoti, sudominti bendradarbius, šeimos narius, o kartais net ir save patį.

Pardavimo proceso išmanymas ir gebėjimas kiekviename etape jį valdyti leis greičiau, efektyviau ir su didesniu malonumu pasiekti mūsų komunikavimo (bendravimo) tikslus.

Jei nesate pardavimų vadybininkas, tačiau norite išmokti įtikinamai pateikti ir apginti savo nuomonę ir idėjas, mokymai „**Pardavimai nepardavėjams**“ yra Jums. Lengvai ir ir paprastai išmokssite taikyti profesionalių pardavėjų naudojamus metodus kasdieniniame gyvenime.

Mokymų metu išmokssite:

- suprasti ir valdyti pardavimų procesą;
- praktikoje naudoti svarbiausias pardavimų technikas;
- neutralizuoti žmonių prieštaravimus ir sėkmingai užbaigti pardavimą;
- suformuoti savyje tvirtą psichologinį pagrindą sėkmingiems pardavimams.

Mokymų programa:

- įtaigaus žmogaus fundamentalios nuostatos, būtinos žinios ir igūdžiai;
 - sėkmę pardavimuose nešančios asmeninės vertybės ir įsitikinimai;
 - žmonių poreikiai – ar poreikių žinojimo užtenka tam, kad galėtume daryti įtaką? Ką daro su poreikiais geriausi pardavėjai?
 - kokie yra pardavimo proceso etapai ir kaip juos valdyti?
 - pasiruošimas pardavimui: klausimai, į kuriuos neatsakius geriau nepradėti pardavimų veiksmo;
 - kaip įtikinti be tesioginio „įsiūlinėjimo“?
 - veiksmingas argumentavimas;
 - prieštaravimų įveikimo ir įsitikinimų keitimo metodai;
-

- veiksmai po sėkmingo pardavimo – ką galime padaryti, kad kitą kartą tą patį žmogų įtikintume dar lengviau ir greičiau?
- kaip įtikinti (parduoti) nepavyksta – kaip iš to gauti naudą?
- įtikinome – dabar reikia tai sėkmingai įgyvendinti. Pokyčių valdymas: kaip atrasti savyje ir padėti atrasti kitiems vidinę motyvaciją daryti naujus, neįprastus dalykus? Kaip įveikti pasipriešinimą pokyčiams? Kaip pokyčiai gali tapti mūsų aistra ir gyvenimo būdu?

Mokymo metodai:

- būtiniausia teorija;
- praktinės užduotys ir pratimai;
- konkrečių atvejų analizė, gyvenimiški pavyzdžiai;
- mokymai yra vedami lietuvių kalba.

Trukmė: 1 diena (8 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.

Nuoširdu, orientuota į asmens tobulėjimą. Gavau daugiau nei tikėjau.

Dainius Paulauskas, UAB „Egreda“ („Mano namukas“) direktorius



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.
-