



Sėkmingų pardavimų fundamentas

Mokymų programa „Sėkmingų pardavimų fundamentas“ yra skirta pardavimų vadybininkams, kurie siekia praktikoje išmokti fundamentalias pardavimų technikas bei profesionaliai valdyti pardavimų procesą. Šie pardavimų mokymai puikiai tinka ir naujokams, ir patyrusiems. Naujokai gaus visus geram startui būtinus įrankius, o pardavimų patirtį turintys profesionalai susistemins savo žinias ir įgys naujų priemonių dar sėkmingesniems pardavimams.

Mokymų metu išmokssite:

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

Mokymų programa:

I. Pardavimų vadybininko asmenybė

- kokios žinios ir įgūdžiai yra būtini profesionaliam pardavimų vadybininko darbui?
- pardavimų vadybininko įvaizdis;
- pardavimų vadybininko misija;
- sėkmę pardavimuose nešančios asmeninės vertybės ir įsitikinimai;
- pardavimų vadybininkų tipai. Efektyviausi elgesio modeliai;
- imuniteto kliento „ne“ ugdymas;
- pardavimų vadybininko vertės sąvoka. Kaip didinti savo vertę?

II. Pardavimo procesas

- pardavimų tipai;
 - skirtingos taktikos ir pardavimų vadybininko elgesys pagal pardavimų tipą;
 - pardavimo proceso etapai;
 - kas yra paslėptas kliento poreikis ir kaip tai panaudoti pardavimo procese?
 - ar sėkmingam pardavimui ir kliento išlaikymui užtenka vien tik aiškintis kliento poreikius? Kaip elgtis sėkmingiausi pardavėjai?
 - kaina: struktūra, nustatymo principai, pateikimo taisyklės;
 - paslėpti pelno šaltiniai.
-

III. Pardavimų technikos

- pasiruošimas pardavimui: klausimai, į kuriuos neatsakius geriau nepradėti pardavimų veiksmo;
- bendravimas elektroniniu paštu;
- profesionalus telefoninis pokalbis (pasiruošimas, struktūra, eiga);
- profesionalus vizitas pas klientą (pasiruošimas, struktūra, eiga);
- veiksmingas argumentavimas;
- darbas su kliento prieštaravimais (*daug praktikos!*);
- kliento apsisprendimo skatinimas;
- pardavimo užbaigimas;
- pardavimo proceso valdymas klausimų pagalba (SPIN pardavimų technika).

IV. Svarbūs klausimai, kurie dažniausiai nėra nagrinėjami tipiniuose pardavimų mokymuose

- ko labiausiai laukia iš Jūsų klientas? Kliento lojalumo stiprinimo būdai;
- ar klientas visada yra teisingas?
- pardavimas neįvyko – kaip iš to gauti naudą?
- dažniausiai daromos pardavimų vadybininkų klaidos;
- savitarpio pagalbos tinklų kūrimas.

Mokymo metodai:

- būtiniausia teorija;
- praktinės užduotys ir pratimai;
- konkrečių atvejų analizė, gyvenimiški pavyzdžiai;
- audio/video įrašai ir jų analizė;
- mokymai 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.

Unikali, iki šiol negirdėta mokymo technika ir programa; nors esu dalyvavęs ne vienuose solidžių Lietuvos įmonių mokymuose. Puiki mokymų programa patenkino tiek pardavimų vadybininkų, tiek vadovų lūkesčius.

Vytautas Bakas, Pareigūnų kredito unijos vadovas



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.
-