

Workshop – Sellification Plus

Training experențial prin joc despre
comunicare - vânzare

Structură training:

I. Context

1. Serviciu (CAB)
2. Locație
3. Dificultate

II. Cumpărător – Receptor mesaj

1. Tipologie (DISC)
2. Nevoi
3. Obiecții

III. Vânzător – Emițător mesaj

1. Convingeri
2. Oferte
3. Tactici (Psihologia Persuasiunii – Robert Cialdini)

Orice vânzare, relaționare, socializare, tranzacție,
până și dialogul interior, au la bază...Comunicarea

Workshop – Sellification Plus

Concepte și idei aprofundate în cadrul programului:

- **Produsul tău: Modelul CAB**
Diferența dintre Caracteristici – Avantaje – Beneficii
- **Modelul DISC**
Modelul de personalitate DISC explicat pe înțelesul tuturor
- **Porțile percepției: VAK (Vizual- Auditiv- Kinestezi)**
Explicarea porților percepției și importanța transmiterii mesajului pe canalul preponderent al interlocutorului tău
- **Modelul AIR (Ascultă – Investighează - Răspunde)**
Model simplu și util de tratare al obiecțiilor
- **Convingeri limitative VS. Convingeri Potențatoare**
Cum poți transforma convingerile care te limitează în crezuri care te ajută
- **Top 12 tactici de vânzare**
Care sunt cele mai uzuale 12 tactici de vânzare și de ofertare

Workshop – Sellification Plus

Participanții se vor juca și astfel se pot aștepta la următoarele beneficii:

- Care este importanța relației și armonizării în actul comunicării;
- Cum să detectezi personalitatea și tipologia interlocutorului tău;
- Cum să fii mai credibil și să detectezi ușor nevoile membrilor tăi;
- Cum să gestionezi obiecțiile, uneori chiar înainte ca ele să apară;
- Care sunt cele mai performante 12 tactici ale vânzătorilor de top;
- Cum poți oferi soluții concrete pentru a avea succes în vânzări;
- Înțelegere experiențială a nevoilor membrilor;
- Abilitatea de a te conecta mai ușor cu membrii lor;
- Rată de conversie crescută și mai multe vânzări

Mă poți contacta aici:
mihai@blinkteach.com
Tel: 0727311821