

Vânzări Inteligent Emoționale!

modulul II - "Trăiește-ți Succesul"
program de dezvoltare de abilitați și atitudini în vânzări

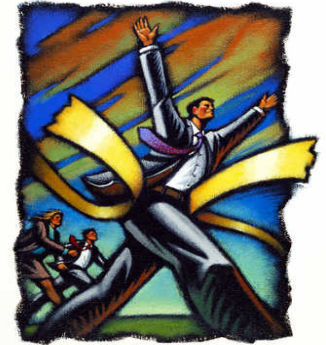
Sibiu Septembrie 2011

Arta de a vinde!

Oricât de raționali am fii, cumpărăturile pe care le facem sunt emoționale. Am să vă rog să mă contraziceți! Gândiți-vă la cel puțin o cumpărătură pe care ați făcut-o care să nu aibă o componentă emoțională. Haideți să ne mutăm în locul vânzătorului! Toate

procesele de vânzare implică emoții! Modul în care gestionăm emoțiile noastre dar și înțelegerea emoțiilor clienților, ne poate ajuta, nu doar să vindem ci să creem experiențe memorabile. Ceea ce ține minte clientul este emoția pe care i-a lăsat-o vânzătorul, com-

pania și ea va fi determinantă în crearea unei relații pe termen lung. Nu cumpărăm produse ci emoții. Ești un vânzător inteligent emoțional? Echipa ta este? Dar organizația ta? Înscrie-te la seminarul de mai jos și află cum poți să ai clienți pe viață!



"A ști ce e posibil este începutul fericirii" George Santayana

Agenda Seminarului

Psihologia Vânzătorului



În acest modul participanții vor învăța și experimenta:

- Legătura dintre Inteligența Emoțională și Vânzări Eficiente
- Cum să gestioneze situațiile neproductive
- "Citirea" emoțiilor și Relationarea

- Lecția de Asertivitate: Avocatul Clientului sau Avocatul Companiei
- Depășirea obstacolelor "Cum pot EU să rezolv probleme?"
- Dezvoltarea Atitudinii de Invingător
- Atitudinea "Cum pot să iubesc munca pe care o urăsc?"

Psihologia Clientului

În acest modul participanții vor învăța și experimenta:

- Arta de a Vinde ...
- Empatia și identificarea rapidă a Nevoilor Clientului
- Ce aude clientul când prezinți?
- Soluționarea Obiecțiilor
- Psihologia Clienților Foarte Dificili
- Cum să creem experiențe memorabile
- Cum să creem relații de durată



“Când vă justificați propriile limite, nu veți obține decât propriile limite” Dr. Wayne W. Dyer

Plan de Acțiune



Pentru ca acest seminar să aibă efect în viața de zi cu zi fiecare participant își va întocmi:

- plan de acțiuni pentru dezvoltarea abilitatilor
- angajament cu el însuși pentru următoarele 21 de zile.

Testimoniale

“Îți mulțumesc pentru sfaturi și mă bucur că am discutat despre frica mea de preț. Rezultatul concret l-am avut la jumătate de ora după discuție, chiar funcționează ce mi-ai spus și cel mai important e ca am finalizat vanzarea: telefonie si internet.”

Olimpia, Companie Telecomunicații

„Îți mulțumesc pentru acest curs și pe mine chiar m-a ajutat mult; am învățat magia celor 3 DA!! ☺; am învățat ca înainte de a contacta potențialul client, trebuie să mă informez cât mai mult despre el; mi-a placut modul de abordare și formula de adresare telefonic cu noul client, mimica feței și gândirea pozitivă, care ne ajută tot timpul; mi-a placut de tine cum ne-ai explicat fiecare situație în parte (deși în prima fază, sincer am fost crispată); m-a ajutat să învăț din eșecuri .

Cristina, Specialist Spedition

Cui se adresează programul?

Vânzători în Magazine; Consultanți de Vânzări; Ingineri de Vânzări; Manageri de Vânzări;



Trainer: Adrian Răulea

Adrian are 39 de ani, este născut în Sibiu, căsătorit, de profesie psiholog.

Are o experiență de 17 ani în domeniul vânzărilor în companii naționale și multinaționale la care se

adaugă o experiența de 4 ani în resurse umane, training și coaching.

În acești 4 ani peste 2.000 de persoane au beneficiat de programele sale de training si coaching.



Program	Locație	Investiție	Cum mă înscriu?
Ziua I 9:00-18:00 Ziua II 9:00 –18:00 Ziua III 9:00 –16:00	Locația va fi comunicată participanților înainte de începerea seminarului	650 RON /participant Include: <ul style="list-style-type: none">• Materiale• Pauzele de pranz si cafea• Participare seminar	Telefonic: +40 724 557 818 E-mail: Adrian@adrianraulea.ro

Cabinet Individual de Psihologie - Adrian Răulea Psihologia Muncii și Organizațională

Evaluari Psihologice:

- Personalitate
- Inteligența Emoțională
- Stress Organizațional
- Abilități Vânzare
- Abilități Leadership
- Motivație

Dezvoltarea Inteligenței Emoționale în:

- Dezvoltare Personală
- Leadership
- Gestionarea Stressului
- Vânzări
- Customer Service

Stress Management

- Evaluarea Stressului Organizațional
- Evaluarea Stressului Ocupațional
- Stress Management - Workshop

Psihologia Vânzării

- Psihologia Vânzătorului
- Psihologia Clientului
- Gestionarea situațiilor și clienților dificili