

training

ADVANCED SELLING

ABORDAREA STRUCTURATĂ A VÂNZĂRII

# Cum să pregătim și să încheiem vânzări care aduc valoare clienților?

**Agilitatea** înseamnă să fii mai pregătit decât competitorii.  
Pentru un vânzător agil, timpul se măsoară în săptămâni, nu ani.

**OBIECTIVE • ABORDARE • METODE • ORGANIZARE • TEMATICI**

your knowledge journey

[www.learningpro.ro](http://www.learningpro.ro)

LearningPro®



# Module

## Comunicarea pentru vânzare

Principiile și etapele vânzării consultative

Jocuri de rol pentru îmbunătățirea abilităților de consiliere a clienților

## Networking pentru afaceri

Modalități de extindere a rețelei sociale în vederea creșterii numărului de clienți

Oferirea unor experiențe în servirea clientului

Pregătirea promovării unei campanii de networking și de momente definitorii în relaționarea cu clientului

## Revizuire finală și lecții învățate

Dezvoltarea „Profilului meu de vânzător”

Prezentare rezultate ale campaniei momentelor definitorii în fața unui grup de manageri

## Planificarea Teritorială a Vânzărilor

Rolul și responsabilitățile unui vânzător de succes

Vânzarea teritorială

Prospectarea clienților din aria proprie de vânzări

## Stabilirea strategiei de vânzare

Managementul portofoliului actual de clienți

Cross-sell și up-sell ca soluții oferite clienților

Contact management

## Diseminarea celor mai bune practici

Best practice-uri în implementarea planului de acțiune săptămânal

Analiza individuală pe rata de succes a performanței pe prospectare și pe planul de activități de vânzare

## Obiective

Creșterea portofoliului de clienți și a valorii per client

Aplicarea tehnicilor de **planificare a vânzării**

Atingerea obiectivelor de vânzare prin aplicarea tehnicilor de **cross-sell și up-sell**

## Metode

Prezentări la flipchart și videoproiector

Studii de caz, exerciții interactive

Lucru în echipă, reflecții, discuții

Jocuri, filme, povestiri motivaționale

Brainstorming

## Abordare

Programul constă în 6 module de câte o zi în care se abordează într-o manieră practică toate etapele de **strategie, planificare și execuție** a vânzărilor.

Workshop-urile vor fi **personalizate pe procesele și metodele organizației**.

**Impactul programului** poate fi evaluat până la nivelul creșterii numărului și valorii vânzărilor.

## Organizare

**Durată:** 6 zile (8h/zi – incluzând pauzele)

6 – 15 participanți

**Grup țintă:** echipe de vânzări, personal din front-office, manageri de relații, **toate persoanele implicate în vânzarea de produse/servicii**

Participanții vor primi **instrumente de lucru specifice** (hands-out- uri, fișe de lucru, ghiduri etc.)