Body Language
Institute Polska

YOU' RE SALES MARINE

NA PYTANIE, CZY KAŻDY MOŻE ZOSTAĆ

SALES MARINES?

ODPOWIEDŹ JEST OCZYWISTA: NIESTETY NIE KAŻDY!

PYTANIE DLACZEGO SALES MARINES SPRZEDAJĄ NAJWIĘCEJ?

- BO ZASYPIAJĄ I WSTAJĄ JAKO NAJLEPSI.
- NAUCZYLI SIĘ TEGO, JAK WYKORZYSTAĆ TECHNIKI I POŁĄCZYĆ JE ZE SWOIMI PREDYSPOZYCJAMI.
- NAUCZYLI SIĘ JAK ZACZĄĆ, JAK ĆWICZYĆ I JAK UTRZYMAĆ MISTRZOSTWO.

JAK UCZESTNICY SZKOLENIA ZOSTAJĄ SALES MARINES?

- POTRAFIĄ UŻYWAĆ NOWOCZESNYCH TECHNIK PERSWAZYJNYCH W PRAKTYCE
- UCZĄ SIĘ OD LUDZI, KTÓRZY MAJĄ UMIEJĘTNOŚCI I DOŚWIADCZENIE
- SKUTECZNIE OMIJAJĄ OBIEKCJE KLIENTA, NAWET W WARUNKACH PRESJI
- PRZYSWAJAJĄ PRAKTYCZNE ALGORYTMY DZIAŁANIA, UŻYWANE W BIZNESIE, POLITYCE I WOJSKU

JEŻELI DOKŁADNIE TEGO POTRZEBUJE TWÓJ ZESPÓŁ, TO:

SPRAWDŹ NAS!

www.bodylanguageinstitute.pl

JACY JESTEŚMY?

JAK DZIAŁAMY - WARTO PRZECZYTAĆ

Body Language
Institute Polska

W POLSCE JEST WIELE FIRM SZKOLENIOWYCH, SĄ FIRMY BARDZO DUŻE I BARDZO MAŁE, SĄ WYSPECJALIZOWANE I SĄ O BARDZO SZEROKIEJ OFERCIE. SĄ ZUPEŁNIE NOWE I Z OGROMNĄ TRADYCJĄ. OCZYWIŚCIE WSZYSTKIE ONE SĄ PROFESJONALNE, ELASTYCZNE, DOPASOWUJĄ SIĘ DO TWOICH INDYWIDUALNYCH POTRZEB, WSZYSTKIE MAJĄ ŚWIETNYCH TRENERÓW, SĄ KOPALNIĄ WIEDZY A STOSOWANE PRZEZ NICH METODY SĄ WYJĄTKOWE.
TAK JEST NA PEWNO NA POZIOMIE DEKLARACJI, ALE TRZEBA UCZCIWIE POWIEDZIEĆ, ŻE W WIELU PRZYPADKACH TAKŻE W RZECZYWISTOŚCI.

W CZYM JESTEŚMY PODOBNI DO INNYCH FIRM JUŻ WIESZ, POWIEMY WIĘC TROCHĘ O TYM NA CO KŁADZIEMY SZCZEGÓLNY NACISK. WSPÓŁPRACA Z NAMI TO PRACA NAD PRAKTYCZNYMI ROZWIĄZANIAMI, PRAKTYCZNA WIEDZA I PRAKTYCZNE METODY. JEŻELI BĘDZIE TAKA POTRZEBA, POJEDZIEMY Z TOBĄ W PRAKTYCE COACHOWAĆ TWOICH PRACOWNIKÓW (W TERENIE, W BIURZE), W PRAKTYCE NEGOCJOWAĆ KONTRAKTY I W PRAKTYCE POPROWADZIMY Z TOBĄ PREZENTACJE LUB SPOTKANIE.

WIELE FIRM SZKOLENIOWYCH PRZERABIA NA SZKOLENIACH CASE STUDY I ORGANIZUJE ĆWICZENIA W GRUPIE, MY OCZYWIŚCIE TEŻ, ALE NIEWIELU ODWAŻY SIĘ SZKOLIĆ W ŚWIECIE RZECZYWISTYM, GDZIE NICZEGO SIĘ NIE INSCENIZUJE NICZEGO NIE MOŻNA DO KOŃCA PRZEWIDZIEĆ A SPRAWDZAJĄ SIĘ TYLKO PRAKTYCZNE ROZWIĄZANIA.

MISJA

NASZA MISJA JEST: NASZĄ PASJĄ I NASZYM PRZESŁANIEM A SPROWADZA SIĘ DO PROSTEGO ZWROTU

SKILL UP - GO UP

TO ZNACZY - UCZ SIĘ I WZRASTAJ. PONIEWAŻ WIERZYMY, ŻE JEDYNIE NAJLEPSI LUDZIE SĄ W STANIE WYGRYWAĆ NA WSPÓŁCZESNYM RYNKU.

PRAKTYKA

POWIEMY CI TEŻ CO W PRAKTYCE, A NIE W TEORII CO TRZEBA POPRAWIĆ A CO JEST SUPER. POKAŻEMY KIEDY I JAK METODY I TECHNIKI KTÓRYCH UCZYMY ZADZIAŁAŁY, ABYŚ JESZCZE LEPIEJ ZROZUMIAŁ WSZYSTKIE MECHANIZMY I UMIAŁ JE WYKORZYSTAĆ. JESTEŚMY DOŚWIADCZONYMI PRAKTYKAMI, KTÓRZY NAUCZYLI SIĘ TEORII ABY UDOSKONALIĆ PRAKTYKĘ, UCZYLIŚMY SIĘ TEORII I DALEJ UCZYMY BO BYŁA I JEST NAM POTRZEBNA WŁAŚNIE W PRAKTYCE.

REZULTATY

CAŁKOWICIE PODZIELAMY OPINIĘ JEDNEGO Z NAJLEPSZYCH BEJSBOLISTÓW NA ŚWIECIE:

„W TEORII NIE MA RÓŻNICY MIĘDZY PRAKTYKĄ A TEORIĄ, W PRAKTYCE JEST. „

YOGI BERRA

bli-polska.pl
szkolenia@bli-polska.pl
500 220 555

skill up GO UP

AKADEMIA SALES MARINES©

„Mogę wyróżnić trzy kategorie praktyków wpływu: partaczy, szmuglerów i ekspertów”

Dr Robert B. Cialdini

PODCZAS AKADEMII SALES MARINES© KONCENTRUJEMY SIĘ NA:

- DOSKONAŁYM PRZYGOTOWANIU HANDLOWCÓW DO DOSTARCZENIA WYNIKU
- PRACY Z NAJCZĘŚCIEJ SPOTYKANYMI OBIEKCJAMI – PRZYGOTOWUJEMY GOTOWE ODPOWIEDZI I TRENUJEMY ICH UŻYWANIE
- BUDOWANIU PEWNOŚCI SIEBIE I NASTAWIENIA GWARANTUJĄCEGO SKUTECZNOŚĆ

ROBIMY TO Z PASJĄ, PRAKTYCZNIE I NA KONKRETNYCH PRZYKŁADACH.

FIRMY, KTÓRYCH SPRZEDAWCY WZIĘŁI UDZIAŁ W SZKOLENIU, PODKREŚLAJĄ KILKA NAJWAŻNIEJSZYCH WARTOŚCI:

SZKOLENIE JEST OPARTYE NA PROSTYCH TECHNIKACH

- W SYTUACJI PRESJI SPRAWDZAJĄ SIĘ KRÓTKIE I PROSTE TECHNIKI
- ŁATWO JE ZAPAMIĘTAĆ I PRAKTYCZNIE UŻYWAĆ
- SĄ SKUTECZNE DZIĘKI ELEMENTOM PERSWAZYJNYM

WYJĄTKOWE DOPASOWANIE DO KLIENTA

- ZNAJOMOŚĆ UNIWERSALNYCH WARTOŚCI I POTRZEB KLIENTA
- WEJŚCIE W JEGO ŚWIAT
- PROSTA PREZENTACJA POKAZUJĄCA KORZYŚCI

POZWALA OMINĄĆ OBIEKCJE

- OBIEKCJE PRZESTAJĄ STANOWIĆ PROBLEM I HAMOWAĆ PROCES
- TECHNIKA OMIJANIA OBIEKCJI GAP'S - WYJĄTKOWO SKUTECZNA
- W CZASIE TRENINGU UŻYWAMY NAJCZĘŚCIEJ SPOTYKANYCH OBIEKCJI I PRZYGOTOWUJEMY ODPOWIEDZI

DLATEGO TEŻ JEST TO TAK WAŻNE, KIEDY CHCEMY SPRZEDAWAĆ CORAZ WIĘCEJ!

Body Language Institute Polska

bli-polska.pl
szkolenia@bli-polska.pl

500 220 555

AGENDA CZ. 1 (2 DNI)

skill up GO UP

MODUŁ I
DOSKONAŁE PRZYGOTOWANIE

- ŚWIADOMOŚĆ CO CHCESZ OSIĄGNĄĆ – OSOBIŚCIE I FIRMOWO
- ZNAJOMOŚĆ WARTOŚCI I POTRZEB BIZNESOWYCH KLIENTA ORAZ KONTEKSTU JEGO FUNKCJONOWANIA JAKO OSOBY
- STWORZENIE AGRUMENTÓW – MATERIAŁÓW POD POTRZEBY KLIENTA

MODUŁ II
ISTOTA I CELOWOŚĆ PRZEKAZU PERSWAZYJNEGO

- PSYCHOLOGICZNA REAKCJA KLIENTA NA SPRZEDAŻ
  - CO WYWOŁUJE OPÓR ROZMÓWCY?
- JAK PROWADZIĆ PROCES SPRZEDAŻY NIE WYWOŁUJĄC OPORU?
- TECHNIKI BUDOWANIA DOBREGO KONTAKTU

MODUŁ III
PREZENTACJA OFERTY W OPARCIU O JĘZYK KORZYŚCI I USP PRODUKTU

- BUDOWANIE DRZEWA ARGUMENTÓW
- SPRAWNE POSŁUGIWANIE SIĘ KORZYŚCIAMI ZA POMOCĄ TECHNIK WERBALNYCH I NIEWERBALNYCH
- UŻYWANIE UNIWERSALNYCH KORZYŚCI KLIENTA

MODUŁ IV
PYTANIA, WĄTPLIWOŚCI I OBIEKCJE KLIENTA

- LISTA NAJCZĘŚCIEJ SPOTYKANYCH OBIEKCJI
- TECHNIKA OBEJŚCIA GAP'S
- PRZERAMOWANIE - CZYLI WYJĄTKOWOŚĆ MOJEJ OFERTY

MODUŁ V (DZIEŃ DRUGI)

SCENKI PRZED KAMERĄ

- Z UŻYCIEM POZNANYCH TECHNIK

TECHNOLOGIA SZKOLENIA

- SILNIKIEM SZKOLENIA JEST WARSZTAT SPRZEDAŻOWY, PODCZAS KTÓREGO UCZESTNICY DOŚWIADCZAJĄ PRAKTYCZNIE POZNANYCH TECHNIK I DZIĘKI TEMU DOBRZE JE ZAPAMIĘTUJĄ
- TRENER-COACH WPŁYWA NA ZMIANĘ NAWYKÓW I MENTALNE NASTAWIENIE
- PODCZAS CAŁEGO SZKOLENIA TRENER MODELUJE TECHNIKI POKAZUJĄC JAK ICH UŻYWAĆ
- TO JEST TYLKO OPCJA W PROGRAMIE SZKOLENIA, ALE NIEKTÓRE FIRMY PODEJMUJĄ DECYZJĘ O WSPÓŁPRACY Z TRENEREM W TERENIE

AGENDA CZ. 2 (2 DNI)

skill up GO UP

MODUŁ I
TECHNIKA OMIJANIA OBIEKCJI GAP'S

- WYTRENOWANIE KAŻDEGO ELEMENTU TECHNIKI OMIJANIA OBIEKCJI
- TECHNIKI ANTYSTRESOWE (OPANOWANIE EMOCJI PODCZAS PRZYJMOWANIA OBIEKCJI)
- PRACA CIAŁEM I GŁOSEM
- DOPROWADZENIE DO AUTOMATYZMU STOSOWANIA TECHNIKI

MODUŁ II
SPRZEDAŻ

- ŚWIADOMOŚĆ USP NASZEJ OFERTY
- TECHNIKI ZAMYKANIA TRANSAKCJI (ZAMKNIĘCIA SPRZEDAŻY)
- PRAKTYCZNE GRUPOWANIE KLIENTÓW

MODUŁ III
DRZEWO ARGUMENTÓW

- LISTA NAJBLIŻSZYCH ZADAŃ SPRZEDAŻOWYCH W NASZEJ FIRMIE
- LISTA RZECZYWISTYCH POTRZEB KLIENTA
- TWORZENIE AUTORSKIEGO DRZEWA ARGUMENTÓW PRZEZ KAŻDEGO UCZESTNIKA
- ZADANIE DOMOWE

MODUŁ IV
TECHNIKA ABS

- PRZYCIĄGANIE UWAGI KLIENTA
- TRENING GOTOWYCH WZORCÓW JĘZYKOWYCH
- PRZEKIEROWANIE UWAGI KLIENTA NA MOJĄ OFERTĘ

MODUŁ V
PRZERAMOWANIE

- ZNALEZIENIE POZYTYWNEGO KONTEKSTU DLA OBIEKCJI KLIENTA
- WYPRACOWANIE LISTY GOTOWYCH ZWROTÓW
- TRENING SPRAWNEGO I SYTUACYJNEGO WYKORZYSTANIA TECHNIKI PRZERAMOWANIA

MODUŁ VI (DZIEŃ DRUGI)

- SCENKI Z KAMERĄ
- WYKORZYSTANIE POZNANYCH TECHNIK

skill up GO UP

AKADEMIA SALES MARINES©

PODSUMOWANIE OFERTY

NA NASZYM SZKOLENIU UCZESTNIK ZDOBYWA
PRAKTYCZNE UMIEJĘTNOŚCI

SPRAWNEGO KORZYSTANIA Z PROSTYCH KROKÓW SPRZEDAŻY, OPARTYCH NA WZORCACH PERSWAZYJNYCH SPRAWDZONYCH W WIELU BRANŻACH

BUDOWANIA DOBREGO KONTAKTU, KTÓRY OWOCUJE ZWIĘKSZENIEM ZAINTERESOWANIA OFERTĄ I POZWALA SPRZEDAĆ JESZCZE WIĘCEJ

PRZYGOTOWANIA SKUTECZNEJ PREZENTACJI HANDLOWEJ, DZIĘKI KTÓREJ KLIENT BĘDZIE MIAŁ DOBRE POWODY DO ZAKUPU TWOICH PRODUKTÓW I USŁUG

FINALIZOWANIA SPRZEDAŻY ZA POMMOCĄ PIĘCIU SKUTECZNYCH ZAMKNIĘĆ, KTÓRE DZIAŁAJĄ NIEZAUWAŻALNIE DLA ŚWIADOMEGO UMYSŁU

PRAKTYCZNEJ PRACY Z PYTANIAMI, WĄTPLIWOŚCIAMI I OBIEKCJAMI KLIENTA, O ILE TAKOWE SIĘ POJAWIĄ

DOSKONAŁEGO PRZYGOTOWANIA W OPARCIU O KLUCZOWE POTRZEBY KLIENTA I JEGO WARTOŚCI ORAZ INDYWIDUALNY " TRANS"

SZCZEGÓŁOWYPROGRAMSZKOLENIADOPASOWUJEMYDOFIRMYIGRUPY

TRENERPROWADZĄCY: ADAMCZAJKOWSKILUBG RZEGORZZAŁUSKI	MIEJSCESZKOLENIA:DOUSTALENIA	SUGEROWANALICZBAUCZESTNIKÓ W:DO12OSÓB
	DATASZKOLENIA:DOUSTALENIA	LISTAREFERENCYJNADOSTĘPNANA ŻYCZENIE