

Szkolenie: SMstudy
Specjalista ds. Sprzedaży



W celu przeprowadzenia kalkulacji ceny tego szkolenia prosimy o kontakt z działem handlowym

Cel szkolenia:

Specjalista ds. Sprzedaży przedstawia najlepsze praktyki i działania, które można przenieść na skuteczną sprzedaż B2B (business-to-business).

Plan szkolenia:

- Wstęp
- Potencjał firmy w zakresie zbiorowej sprzedaży
 - Zrozumienie wartości sprzedaży
 - Ustalenie firmowego kanału sprzedaży
 - Ustalenie planu sprzedażowego
 - Ustalenie celów
 - Tworzenie zasobów reklamowych
 - Tworzenie struktury sprzedaży
- Szkolenie umiejętności sprzedażowych
 - Sprzedaż i negocjacje
 - Szkolenia produktowe
- Proces sprzedaży - możliwości
 - Profilowanie klientów docelowych i decydentów
 - Główne branże i kwalifikacje
- Proces sprzedaży - konwersja
 - Określenie zapotrzebowania każdej z branż
 - Prezentacja, przezwyciężenie sprzeciwu i zamknięcie
- Account Management
 - Klasyfikacja rachunków i alokacji zasobów
 - Wyrównanie konta firmowego
 - Client Management

Poziom trudności



Certyfikaty:

Uczestnicy szkolenia otrzymują certyfikat sygnowany przez firmę SMstudy.

Prowadzący:

Autoryzowany wykładowca SMstudy.