**Skuteczne mechanizmy budowania przewagi konkurencyjnej.**

**Ilość godzin: 40h**.

Interaktywny warsztat polegający na praktycznym przedstawieniu, przyswojeniu oraz przećwiczeniu elementów związanych z strategicznym zarządzaniem firmą.

**Zakres szkolenia:**

1. **Postawa, wiedza i umiejętności w pracy handlowca**
2. **Uczestnicy rynku i sieci powiązań**
	* partnerzy wewnętrzni i zewnętrzni
	* potrzeby uczestników rynku
	* schematy powiązań rynkowych
3. **Zasada 4P**
4. **Mechanizmy rynkowe**
	* strategie zwiększania sprzedaży
	* waga klientów a realizacja celów dystrybucyjnych i sprzedażowych
	* mechanizmy zwiększające odsprzedaż u klienta
	* zapobieganie i eliminacja OOS
	* efektywny Merchandising
5. **Etapy wizyty handlowej**
6. **Przygotowanie do wizyty handlowej**
	* stawianie celu
	* przygotowanie narzędzi sprzedaży
	* wygląd i pozytywne nastawienie
7. **Nawiązanie relacji z klientem**
	* zasady nawiązywania kontaktu
	* budowanie partnerskich relacji
8. **Komunikacja z klientem**
	* kanały komunikacji i percepcji
	* elementy komunikacji werbalnej i niewerbalnej
9. **Odkrywanie / generowanie potrzeb klienta**
	* obserwacja i wyciąganie wniosków
	* rodzaje pytań i sposoby ich wykorzystywania
	* kierowanie rozmową
10. **Prezentacja handlowa**
	* struktura prezentacji
	* operowanie cechami – zaletami – korzyściami
	* wykorzystanie narzędzi sprzedaży
11. **Pokonywanie obiekcji klienta**
	* przewidywanie obiekcji
	* postawa wobec obiekcji
	* typologia obiekcji i dobór odpowiedniej techniki
	* techniki pokonywania obiekcji
12. **Finalizacja sprzedaży**
	* sygnały zakupu
	* techniki zamknięć
	* style wywierania wpływu
13. **Działania pro sprzedażowe**
	* merchandising
	* mechanizmy zwiększania sprzedaży u klienta
14. **Zamknięcie wizyty**
	* raportowanie, notatki, przyszłe cele
	* budowanie długofalowej relacji
15. **Elementy zarządzania terytorium sprzedaży**
16. **Podsumowanie i wnioski**