**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**