

ÉRTÉKESÍTÉS

FORLONG
SZERVEZETI TANULÁST
FEJLESZTŐ BT.
06-30-9578-515
FORLONG@T-
ONLINE.HU
WWW.FORLONG.
HU

HAT LÉPÉSES ÉRTÉKTEREMTŐ RENDSZER

A FORLONG BT. KÉPZÉSI AJÁNLATA

MIT JELENT A HAT LÉPÉSES ÉRTÉKTEREMTŐ RENDSZER?

A hat lépéses értékteremtő rendszer az értékesítés egyik új szemléletére épül, amely magát az értékesítést tekinti értékteremtő folyamatnak. Az értékesítő szerepe átalakul: a korábbi "nyomuló", agresszív ügynök helyett a tanácsadó lép színre, aki meggyőzés és rábeszélés helyett az ügyfél valódi igényeit kívánja feltárni és kielégíteni. Célja a kiszolgálás, a segítségnyújtás, amely ha sikerrel jár, értéket teremt mind az ügyfél, mind pedig az értékesítő számára.

KINEK AJÁNLJUK A KÉPZÉST?

Mindazon értékesítőknek, eladóknak, menedzsereknek, akik - áruljanak bármilyen terméket, szolgáltatást - a sikeres és etikus értékesítés lehetőségeit keresik.



Ha már jártas az értékesítés mezején, ismerjen meg a Hat lépéses értékteremtő rendszeren keresztül egy új szemléletet, ha még csak kezdőnek vallja magát, legyen a Hat lépéses értékteremtő rendszer a sikerhez vezető út első állomása.

A képzés vázlata

MIT ÉRTÉKESÍT AZ ÉRTÉKESÍTŐ?

- Bemelegítő beszélgetés, ráhangolódás a képzésre

AZ ÉRTÉKESÍTÉS ALAPFOGALMAI ÉS RÖVID TÖRTÉNETI ÁTTEKINTÉSE

- Definíciók tisztázása: értékesítés, tárgyalás, ügyfél
- Az értékesítők útja a nyomulástól a hat lépéses értékteremtő rendszerig - avagy a legfontosabb értékesítési technikák jellemzői, előnyei és hátrányai

A SIKERES ÉRTÉKESÍTŐK 4 TULAJDONSÁGA

- Tiszta célok
- Teljesítési vágy
- Érzelmi intelligencia
- Társas készségek

A HAT LÉPÉSES ÉRTÉKTEREMTŐ RENDSZER

- Elméleti alapvetések a hat lépéses értékteremtő rendszerben
- A hat lépéses értékteremtő rendszer lépéseinek megismerése
- A lépések feldolgozása, gyakorlása

AZ ÉRTÉKESÍTÉS BELSŐ MUNKA

- Az érzelmek és az értékesítési technika aránya a sikeres értékesítés folyamatában
- Az értékesítés sikerének tényezői: gondolatok, hitek, értékek és a kongruencia mibenléte

SZEREJÁTÉKOK

- A résztvevők szerepjátékokban gyakorolják az elméletben megismert lépéseket és technikákat
- A szerepjátékok egy része előre kidolgozott, a nemzetközi gyakorlatban jól bevált helyzeteket tartalmaz, másikat a résztvevők szolgáltatják: saját, mindennapi munkájukból válogatnak tanulásra alkalmas szituációkat
- A szerepjátékok után a résztvevők visszacsatolást adnak egymásnak és tanulságokat fogalmaznak meg saját munkájukra vonatkozóan



A KÉPZÉSEN ALKALMAZOTT MÓDSZEREK

- Energizáló játékok
- Közös kis- és nagycsoportos beszélgetések
- Tapasztalatok megosztása
- Az elméleti egységeket alátámasztó filmrészletek vetítése

A KÉPZÉS KERETEI

Létszám: 10-15 fő.

Időtartam: 1,5 nap.

*Héder Sándor
mérnök, tréner
címetes egyetemi docens
forlong@t-online.hu*

“Eladni bárki képes. Bizalomra és együttműködésre épülő hosszútávon is gyümölcsöző kapcsolat kialakítani csak az igazán tehetséges értékesítő.”
Ismeretlen szerző a 21. századból