KarolBartkowski.pl

WideoRozmowa Sprzedażowa

OFERTA 2-DNIOWEGO SZKOLENIA

WideoRozmowa Sprzedażowa

Obecne zmiany i sytuacja na świecie ma przełożenie nie tylko na obecną recesję, spadek zaufania czy zmiany zachowań. Dzisiejsza izolacja społeczna, popularyzacja narzędzi online, wykorzystanie pracy zdalnej i inny niż dotychczas kontakt z klientami, długofalowo zmienią nawyki konsumenckie i charakter sprzedaży bezpośredniej. Jak każda zmiana, także i ta niesie ze sobą szereg zagrożeń, ale i szans do wykorzystania.

Twój zespół sprzedażowy nie może pracować w okresie pandemii?

Klienci obawiają się osobistych spotkań?

W dobie kultury obrazkowej sprzedaż przez telefon nie wystarczy?

Stwórz nowy model sprzedaży w oparciu o rozmowy i prezentacje wideo!!!

ZALETY SPRZEDAŻY ONLINE

Możliwość bezpośredniego kontaktu z klientami w różnych częściach kraju i nie tylko.	Oszczędność czasu i pieniędzy przeznaczanych na dojazd do klienta.	Większa efektywność zespołu handlowego.	Lepsza współpraca zespołu handlowego z centralą.
Przyspieszenie procesu sprzedaży poprzez prowadzenie rozmów z osobami decyzyjnymi w różnych miejscach jednocześnie.	Możliwość nadzorowania pracy zespołu handlowego w jednym miejscu w tym samym czasie.	Skalowanie sprzedaży - więcej klientów i większe zyski.	Dbałość o zdrowie pracowników - mniej czasu spędzanego w trasie.

Program szkolenia

DZIEŃ 1

WideoSprzedaż

1. Różnice i podobieństwa sprzedaży wideo i tradycyjnych spotkań z klientem.
2. Jak budować pozytywne nastawienie do sprzedaży wideo.
3. Sprzedaż przed kamerą - jakie daje szanse i możliwości.
4. Jak organizować swoją pracę przed kamerą.

Budowanie relacji z klientem

1. Jak zbudować wartość spotkań online w rozmowie z klientem.
2. Techniczne aspekty rozmowy - jak zadbać o komfort i dobrą komunikację.
3. Komunikacja niewerbalna i elementy wizualne w sprzedaży wideo.
4. Scenariusz rozmowy z wykorzystaniem wideo.

Techniki sprzedaży przed kamerą

1. Prezentacja firmy w rozmowie wideo.
2. Materiały promocyjne w wideo sprzedaży - foldery, katalogi, próbki - jak je przekazać?
3. Prezentacja produktów i usług przed kamerą.
4. Techniki sprzedażowe ponad barierą szklanego ekranu.

Procedury i checklisty w procesie wideosprzedaży

1. Checklisty, które pomogą zrobić dobre wrażenie na kliencie.
2. Procedury przygotowania, przebiegu i podsumowania spotkania.
3. Schemat działania w sytuacjach awaryjnych, czyli co może pójść nie tak i jak temu zaradzić.
4. Scenariusz rozmów online z obecnymi klientami.

Program szkolenia

DZIEŃ 2

Trening praktyczny

Ćwiczenia i symulacje procesów sprzedażowych z wykorzystaniem wideo. Zadania z zakresu autoprezentacji i prezentacji firmy online, nawiązywania pierwszego kontaktu z klientem, wdrażania poznanych pierwszego dnia procedur. Ćwiczenia praktyczne pomagają przełamać opór przed pracą z kamerą, wypracować formułę zapraszania klientów na spotkania wideo i przećwiczyć w praktyce wszystkie aspekty techniczne. Dzięki temu uczestnicy szkolenia już następnego dnia mogą wykorzystywać w praktyce nabyte umiejętności w pracy z klientami.

KORZYŚCI ZE SZKOLENIA

- Poznasz różnice między tradycyjnym procesem sprzedaży, a sprzedażą z wykorzystaniem wideo.
- Nauczysz się w jaki sposób przygotować prezentację i pokonać opór przed wystąpieniami przed kamerą.
- Dowiesz się w jaki sposób przekonać potencjalnego klienta do spotkania z wykorzystaniem nowoczesnych technologii.
- Poznasz gotowe schematy procedur oraz checklisty do wykorzystania w codziennej pracy, które podniosą skuteczność prowadzonych rozmów.
- Poznasz techniki i narzędzia, które pozwolą zwiększyć atrakcyjność oferty i budować pozytywny wizerunek firmy.
- Nauczysz się skutecznie komunikować z potencjalnymi i obecnymi klientami z wykorzystaniem nowoczesnych narzędzi wideo, by osiągać zamierzone cele biznesowe już podczas pierwszej rozmowy.

Inwestycja w dużo wyższą skuteczność działu sprzedaży wynosi 8 500 zł brutto/netto (zw. z VAT) za 16 h warsztatu.

KarolBartkowski.pl

Karol Bartkowski

Praktyk Cold Callingu i Social Sellingu, czyli łączenia tego, co skuteczne z tym, co ponadto daje nieograniczoną dźwignię. Uznany ekspert z 43 miejscem na liście 100 najbardziej wpływowych Social Sellerów w Europie. Skutecznie sprzedaje z pomocą tradycyjnych komunikatorów wideo, wideokonferencji a także podczas autorskich webinarów.
Prelegent wielu konferencji (w tym National Sales Congress), podcaster, bloger i autor artykułów w najważniejszych czasopismach dla ludzi sprzedaży w Polsce. Sprzedawca z ponad 100 000 000zł sprzedaży własnej. Mówca i trener z 18-letnim doświadczeniem oraz 2-letnim członkostwem w Elitarnym Stowarzyszeniu Profesjonalnych Mówców, a także ekspert i prowadzący Brian Tracy International.

Współpracował m.in. z:

KarolBartkowski.pl

KarolBartkowski.pl

Zapraszam do kontaktu!

tel: 505-106-011
mail: karol@karolbartkowski.pl
karolbartkowski.pl

/bartkowskikarol

/karolbartkowski