

Jak pozyskać i utrzymać Klienta?

„Szaleństwem jest robić ciągle to samo i oczekiwać nowych rezultatów.”

Albert Einstein

Jeśli zajmujesz się sprzedażą to z pewnością często towarzyszy Ci pytanie „jak zdobyć więcej klientów?”
Jeśli wykorzystales już wszystkie swoje pomysły a zastosowane - nie dają oczekiwanych rezultatów to...

TAK! – to szkolenie jest właśnie dla Ciebie.

W czasie tego warsztatu przeanalizujemy wspólnie przewagę konkurencyjną Twojej oferty, przyjrzymy się Twoim klientom – ich oczekiwaniach, specyfice. Działania te posłużą do wypracowania nowych sposobów na poszukiwanie adresatów Twojego produktu/usługi i zbudowaniu Twojego wizerunku jako atrakcyjnego partnera dla obecnych i potencjalnych klientów.

W trakcie szkolenia Uczestnicy:

- Przyjrzą się swojej ofercie, jej najmocniejszym i konkurencyjnym elementom mogącym wzbudzić zainteresowanie klienta
- Zrobią analizę swoich obecnych klientów – ich potrzeb, zainteresowań, możliwości
- Będą się uczyli różnych technik budowania bazy potencjalnych klientów
- Pozną nowe sposoby i miejsca poszukiwania klientów
- Będą rozwijali swoje umiejętności budowania i podtrzymywania relacji z klientami
- Doświadczą różnych metod i działań budujących lojalność posiadanych klientów

Zagadnienia:

- Pierwszy krok - moja oferta: przewaga mojej usługi/produktu, jego mocne strony, korzyści, pozycja na rynku
- Kim jest mój klient - jego potrzeby i oczekiwania
- Poszukiwania nowych klientów – gdzie ich znaleźć i w jaki sposób to robić?
- Jak zbudować bazę potencjalnych klientów?
- Moja rola i umiejętności – oczekiwania od sprzedającego usługę/produkt, mowa ciała odpowiednie komunikaty, postawa, nastawienie i zaangażowanie
- Pierwszy kontakt z klientem – mail, telefon czy spotkanie? Korzyści, specyfika
- i wykorzystanie
- Rozmowa telefoniczna – jej znaczenie w budowaniu relacji z klientem i najczęstsze błędy zniechęcające klienta do jej prowadzenia
- Networking – czy to dla mnie szansa?
- Jak zadbać o stałych klientów - techniki budowania lojalności klienta

Formy pracy wykorzystywane w czasie szkolenia:

- Praca indywidualna
- Praca zespołowa
- Mini wykłady interaktywne
- Burze mózgów
- Dyskusje
- Prezentacje
- Scenki
- Praca z kamerą

Wsparcie po zakończeniu szkolenia

Po szkoleniu Uczestnicy:

- Otrzymują 3 zadania związane z treściami szkolenia, które są omawiane w trakcie teleklas
- Biorą udział w 3 teleklasach pozwalających na omówienie zadań poszkoleniowych, znalezienie odpowiedzi na pojawiające się pytania oraz na dzielenie się pierwszymi doświadczeniami
- Otrzymują raz na tydzień przez okres dwóch miesięcy wiadomość z pomocnymi wskazówkami
- Chętni Uczestnicy są prowadzeni w sposób coachingowy do uzyskania satysfakcjonujących wyników