Skuteczna sprzedaż systemów fotowoltaicznych

SKUTECZNA SPRZEDAŻ SYSTEMÓW FOTOWOLTAICZNYCH

Skuteczna sprzedaż systemów fotowoltaicznych to szkolenie skupione na doskonaleniu technik sprzedaży i podnoszeniu wyników. Uczestnicy po tym szkoleniu będą doskonale zorientowani jak uporządkować proces sprzedaży, aby był jak najbardziej efektywny.

Szkolenie poprzedza indywidualna ankieta potrzeb dla każdego uczestnika, dzięki czemu program jest doskonale dopasowany do każdej grupy. W rezultacie na szkoleniu poruszane są dokładnie te zagadnienia, których najbardziej potrzebują uczestnicy.

Dla kogo?

- dla osób, które planują zostać przedstawicielem handlowym w branży fotowoltaicznej
- dla obecnych przedstawicieli, którzy chcą pogłębić, usystematyzować swoją wiedzę
- dla osób, których praca jest związana ze sprzedażą fotowoltaiki
- dla managerów zespołów handlowych w branży fotowoltaicznej, w celu udoskonalenia strategii sprzedaży swojego zespołu

DZIEŃ I

Psychologia sprzedaży

- 3 najważniejsze potrzeby klientów w procesie sprzedaży
- 9 poziomów świadomości klientów w branży fotowoltaicznej
- Jak kupuje mózg? - 3 mózgi i ich rola w procesie podejmowania decyzji.
- Rodzaje sprzedaży, a jej efektywność

Strategie sprzedaży w branży fotowoltaicznej

- 5 strategii zdobywania klientów w branży fotowoltaicznej (D2D, polecenia, kupione i własne leady, kontakty z innej branży)
- Sposoby pozyskiwania klientów przez polecenia

Umawianie spotkań w branży fotowoltaicznej

- Jak zacząć rozmowę z klientem?
- 6 niezbędnych elementów w umawianiu spotkań przez telefon.
- Zwroty, które podniosą Twoją skuteczność.
- Jak zamykać rozmowę, kiedy klient się zgodzi, a jak wtedy, kiedy się nie zgodzi na spotkanie?
- Odwołane spotkanie - co robić, kiedy klient się wycofuje?

Rozmowa handlowa

- Wstęp do rozmowy (zimne telefony/kontraktowanie w sprzedaży)
- Diagnoza potrzeb (rodzaje i kategorie pytań). Różnica w pytaniach o klienta i pytaniach do audytu.
- Komunikowanie korzyści w odniesieniu do klienta
- Rozbroić obiekcje – czyli jak radzić sobie z obiekcjami i odmową w procesie sprzedaży, szczególnie w przypadku "konkursu ofert"
- Zamykanie sprzedaży – rozpoznanie sygnałów do zamknięcia i wezwanie do działania

Wartość w sprzedaży i obrona ceny

- Praca z wartością - jak policzyć klientowi wartość z zaintstalowania fotowoltaiki? 3 warianty, które mogą się wydarzyć.
- Obrona ceny - kilkanaście sposobów komunikowania ceny instalacji

DZIEŃ II

Komunikacja w sprzedaży
- Techniki aktywnego słuchania: parafraza, klaryfikacja i odzwierciedlenie
- Znaczenie słów w rozmowie handlowej
- Style komunikacji – czyli jak się dogadać z różnymi klientami?

Zarządzanie lejkiem sprzedaży
- Prospecting – czyli proces pozyskiwania klientów
- Budowa lejka sprzedaży – czyli przez jakie etapy przechodzi klient zanim kupi?
- Znajomość swoich liczb – praca na konkretnych wartościach
- Uszczelnianie lejka sprzedaży
- Strategie podnoszenia wyników

Strategia funkcjonowania na konkurencyjnym rynku
- Strategia sprzedaży przy wysokiej konkurencyjności
- 4 elementy tworzenia bezkonkurencyjnej oferty

Zaawansowane techniki sprzedaży
- Metody wywierania wpływu - co działa, a co już nie działa w sprzedaży.
- Przerzucanie odpowiedzialności za rozmowę na klienta,
- Odwracanie procesu sprzedażowego na taki, w którym klient kupuje, a nie my sprzedajemy.

Sesja Action Learning
- Ćwiczenia praktyczne z zastosowaniem nowych umiejętności
- Pytania i odpowiedzi - sesja Action Learning z ekspertem
- Rozwiązywanie indywidualnych problemów sprzedażowych

Gratis ebook:

ROZMOWY O CENIE

SZKOLENIA OZE
www.szkoleniaoze.com.pl

PROGRAM

INWESTYCJA W SZKOLENIE

1300 zł netto

CZAS TRWANIA

2 dni

1 dzień 9:00 - 17:00 online
2 dzień 9:00 - 17:00 online

CO OTRZYMASZ INWESTUJĄC W SZKOLENIE?

- Udział w 2 dniowych warsztatach online
- Networking branżowy (możliwość wymiany kontaktów między uczestnikami i trenerami)
- Komplet merytorycznych prezentacji i materiałów szkoleniowych
- Imienny certyfikat uczestnictwa w szkoleniu
- Ebook: Rozmowy o cenie. Czyli jak komunikować ceny w branży fotowoltaicznej, żeby wydawały się bardziej korzystne,

  Ebook zawiera nagrania dialogów.
- Praktyczne materiały wypracowane na szkoleniu przez grupę.

OPINIE O SZKOLENIU

"Bardzo rozbudowane szkolenie, wyczerpało wszystkie tematy. Zachęciło do pogłębionej analizy, dało wiele ciekawych pomysłów sprzedażowych dotyczących fotowoltaiki i nie tylko"

"Szkolenia z Panią Elą Sawczuk będę wspominał bardzo pozytywnie. Całość przebiegała w bardzo miłej atmosferze. Podziwiam wyrozumiałość i podzielność uwagi oraz umiejętności przekazania swojej wiedzy."

"Szkolenie przeprowadzone w profesjonalny sposób. Przedstawione treści prezentowane w przejrzysty sposób."

"Szkolenie pomogło mi rozwinąć się w zakresie kontroli nad sprzedażą."

„Jedno z lepszych szkoleń sprzedażowych na których miałem przyjemność być."

„Szkolenie przepełnione informacjami, sposobami, technikami, które będą przydatne w poprawie wyników zawodowych. Merytoryczne przekazanie oraz chęć doniesienia "zadania" przez Panią Elą - doskonałe."

"Bardzo wartościowe i merytoryczne szkolenie, sposób prowadzneia szkolenia wysokiej klasy. Nikt nie zasnął - wszyscy wyszli zadowoleni :) "

POZNAJ TRENERA

ELŻBIETA SAWCZUK

- Z wykształcenia psycholog biznesu.
- Certyfikowany trener, coach i mentor.
- Wieloletni praktyk sprzedaży. Ma ponad 15 lat doświadczenia w sprzedaży w branżach ubezpieczeń, finansów i edukacji. Nadal aktywnie sprzedaje, żeby nie wypaść z wprawy.
- Od ponad 8 lat szkoli handlowców, managerów i dyrektorów sprzedaży.
- Pracuje z branżą fotowoltaiczną, transportową, finansową, windykacyjną, edukacyjną i wieloma innymi.
- Prowadzi szkolenia, mentoringi i indywidualne procesy podnoszące skuteczność sprzedaży u swoich klientów.
- Przeprowadziła już ponad 7500 godzin szkoleń.
- W jej szkoleniach uczestniczyło przeszło 1200 uczestników.
- Wykładowca praktycznych przedmiotów biznesowych w Wyższej Szkole Bankowej we Wrocławiu i w Opolu.
- Autorka w branżowych pismach specjalistycznych takich jak As Sprzedaży, Szef Sprzedaży, Nowa Sprzedaż oraz ebooków dotyczących sprzedaży.
- Prelegentka w ogólnopolskich i lokalnych konferencjach i wydarzeniach takich jak: Zgrupowanie Asów Sprzedaży, Trenferencja, Biznes Toastmasters, Młodzi na rynku pracy, Środowe Inspiracje oraz Mama w IT.
- Specjalista w tworzeniu nowatorskich rozwiązań biznesowych i programów szkoleń dopasowanych do potrzeb klienta.
- Zawód trenera wybrała nieprzypadkowo. Łączy on jej pasję do rozwoju osobistego, z pasją pracy z ludźmi. Jako trener daje okazję do zdobywania doświadczeń.
- Na szkoleniach i warsztatach pracuje tak, by uczestnicy wyszli z rozwiązaniami, praktycznie do zastosowania od razu.

czytaj więcej