



Deutsch-Rumänische
Industrie- und Handelskammer
Camera de Comerț și Industrie
Româno-Germană



Camera de Comerț și Industrie Româno-Germană
Calea Griviței 82-98, et. 1
Clădire The Mark, Corp The Podium
Sector 1, RO-010735 București

Tel.: + 40 21 2231531
Fax: + 40 21 2231538
E-mail: drahk@ahkrumaenien.ro
Web: www.ahkrumaenien.ro

Training AHK formare profesională 2024 Comunicare & Vânzări

Data/Perioadă	29-30 octombrie 2024 (2 zile)
Termen înregistrare:	15 octombrie 2024
Locație	București, sector 1, Calea Griviței, nr. 82-98 Hotspot Workhub, clădire The Mark, corp The Podium, et. 1
Taxă de participare:	745 EUR + TVA Taxa de participare va fi plătită în termen de 30 de zile de la emiterea facturii. Instrucțiunile de plată și factura vor fi furnizate după confirmarea primirii formularului și a participării de către organizator.

De ce să alegeți acest training

Trăim într-o eră în care toată lumea intenționează să ne vândă lucruri pe banda rulantă. Oriunde, oricât, oricum. În vânzări, 80% cântăresc emoțiile și 20% informațiile. Pentru fiecare din noi contează cum suntem întâmpinați, cum se comunică cu noi din primele secunde, care este calitatea dialogului cu vânzătorul și cum ni se prezintă un produs/ serviciu. Modul cum simțim implicarea vânzătorului determină dorința noastră de a cumpăra, și ulterior, de-a reveni la ce are de oferit un magazin/ un brand.

Dar câți dintre angajați reușesc această performanță cu clienții lor?

Acei angajați care reușesc acest lucru își fac clienții fericiți, îi fidelizează și obțin profituri pe măsură pentru companiile lor.

Obiective

- dezvoltarea abilităților de comunicare cu clientul
- adaptarea vânzătorului la tipul de personalitate a clientului
- însușirea/ aprofundarea diferitelor tehnici de vânzare (complementare, premium)



Deutsch-Rumänische
Industrie- und Handelskammer
Camera de Comerț și Industrie
Româno-Germană



Centru
de Formare
Profesională
al AHK România

Camera de Comerț și Industrie Româno-Germană
Calea Griviței 82-98, et. 1
Clădire The Mark, Corp The Podium
Sector 1, RO-010735 București

Tel.: + 40 21 2231531
Fax: + 40 21 2231538
E-mail: drahk@ahkrumaenien.ro
Web: www.ahkrumaenien.ro

Beneficiile formării competențelor soft skills în vânzări

- creșterea productivității
- îmbunătățirea relațiilor cu clienții
- rate mai mari de loialitate și fidelizare a clienților
- creșterea încrederii în sine
- dinamică mai bună a echipei
- flexibilitate și adaptabilitate mai mari

Ce conține trainingul

Acesta include următoarele componente de învățare:

CINE (persoana care vinde) – Bunăstarea angajatului determină fericirea clientului care impactează profitul companiei.

CE (produsele/ serviciile) – Cunoașterea în detaliu de către vânzător a produselor/ serviciilor denotă expertiza acestuia și inspiră încredere clientului.

CUI (clientul) – Capacitatea de adaptare la personalitatea clientului este o calitate importantă și un avantaj competitiv în comerț.

CUM (tehnicile folosite de vânzător) – Cu cât vânzătorul este mai stăpân pe tehnicile de vânzare cu atât mai mult poate gândi strategii multiple de-a vinde mai ușor și mai mult produsele/ serviciile companiei.

Modalitatea de abordare

- informal – atmosfera este una relaxată în care participanții se simt confortabil să își împărtășească deschis ideile și experiențele
- interactiv – participanții sunt ghidați și implicați în procesul de învățare prin întrebări, sunt invitați să co-creeze evenimentul împreună cu trainer-ul, încât să le servească practic
- informativ – cursul oferă informații teoretice valoroase utile domeniului comunicării și al vânzătorilor
- practic – pe lângă informațiile și teoriile oferite, participanții au ocazia să exerseze principiile și conceptele prezentate de trainer prin intermediul diverselor exerciții și jocuri de grup

Cursul nostru oferă acest parcurs de învățare

- de la Omul - Angajat la Omul – Client
- uman, autentic, profesionist, strategic-intenționat