

# Selling Essentials: Presenting Solutions, Overcoming Objections, and Closing the Sale



Copyright © 2012 by HRDQ

Self-Guided Learning Program

## **Selling Essentials: Presenting Solutions, Overcoming Objections and Closing the Sale - e-Learning**

(Lucruri esentiale in vanzari: solutii de prezentare, depasirea obiectiilor, incheierea procesului de vanzare)

**Componente:** Prezentare PowerPoint

**Durata:** Aprox. 1h 5min

Este adevarat. Pregatirea este cheia succesului, in special cand vine vorba de vanzari. Oamenii de succes din vanzari stiu lucrul acesta. De la cunoasterea produsului pana la intelegerea nevoilor si dorintelor clientului si descoperirea metodei perfecte de a vinde produsul, ei intotdeauna isi fac temele. Intotdeauna!

Dar trebuie sa stii ce sa pregatesti – si cum sa te pregatesti – proces care nu poate fi o simpla incercare. Procesul de a vedea ce ii trebuie clientului, care sunt dorintele acestuia, si reusita in a-i prezenta produsul perfect necesita timp, instruire, exercitiu si cat mai mult antrenament.

Cursul/Trainingul Presenting Solutions, Overcoming Objections, and Closing the Sale, va ajuta oamenii de vanzari sa inceapa fiecare vanzare cu competentele, increderea si cunostintele necesare pentru a obtine rezultate.

### **Obiectivele Cursului/Trainingului**

Incheierea cu succes a acestui curs/training va va spori cunostintele si abilitatile pentru:

- Expunerea solutiilor folosind un model simplu de prezentare
- Descrierea si intelegerea caracteristicilor si beneficiilor unui produs sau serviciu.
- Identificarea obiectiilor tipice ale clientilor
- Rezolvarea si minimizarea obiectiilor acestora prin intermediul modelului de discutare a obiectiilor.
- Discutarea pasilor de incheiere a unei vanzari

Disponibil in varianta de program de training e-Learning pentru studiu individual dar si in varianta de program de training in sala, cursul ***Selling Essentials: Presenting Solutions, Overcoming Pbjections and Closing the Sale*** face parte din COLECTIA DE TRAININGURI REPRODUCTIBILE si din BIBLIOTECA DE E-LEARNING, resurse de training ce pot fi descarcate, personalizate si reproduse. Fiind de usor de editat, fisierele sunt in Microsoft Word si PowerPoint, aceste solutii de training sunt accesibile, se achizitioneaza o sigura data si pot fi reproduse de cate ori va este necesar.

### **Continutul programului:**

- Solutii de prezentare
- Preintampinarea / depasirea obiectiilor
- Incheierea vanzarii

### **Inclus:**

- Teste
- Studiu de caz

Prinde cea mai buna oferta cumparand acest produs ca parte din ULTIMATE COLLECTION. Economiseste astfel pentru toate trainingurile de care ai nevoie din categoria soft-skills.

**Cuvinte cheie:** vanzari, training, e-Learning, solutii,

Training, assessment, simulari, jocuri din aceeasi categorie: Becoming a Customer Service Star – facilitator set, Negotiating Style Profile – facilitator set, Selling Skills Inventory – facilitator set, What’s My Selling Style? – deluxe facilitator set