

Selling Essentials: What to Ask and How to Listen



Copyright © 2012 by HRDQ

Self-Guided Learning Program

Selling Essentials: What to Ask and How to Listen - e-Learning (Lucruri esentiale din vanzari: ce sa intrebi si cum sa asculti)

Componente: Prezentare PowerPoint

Durata: Aprox. 55 min

Au reusit sa faca cercetarile cu brio, si-au gasit cumparatori, si au pus si piciorul in prag. Pana acum, oamenii de vanzari au avut un inceput foarte bun. In momentul acesta, se afla fata in fata cu urmatorul client, iar dupa un inceput atat de bun, stau si se gandesc ce urmeaza. Acum este momentul de a se focusa pe client.

Inainte de a pune in pericol urmatoarea vanzare, oamenii de vanzari trebuie sa invete cum sa mentina interesul clientului, sa descopere nevoile acestuia, sa invete strategiile acestuia de a lua decizii, si sa stie ce NU trebuie sa spuna. Trebuie invatati ce sa intrebe – si cum sa asculte.

Selling Essentials: What to Ask & How to Listen, ofera oamenilor de vanzari oportunitatea de a pune intrebarile corecte, de a evita momentele de pauza in comunicare, de a maximiza discutiile referitoare la afaceri, si de a invata metodele active de a-si asculta clientii pentru a putea dezvolta relatia cu acestia.

Obiectivele cursului:

- Identificarea tipurilor de intrebari care trebuie puse pentru a descoperi nevoile clientilor
- Identificarea nevoilor si provocarilor cu care se confrunta clientii
- Invatarea tehnicilor de ascultare activa pentru o mai buna intelegere a clientilor
- Dezvoltarea strategiilor care genereaza rezultate

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: What to Ask and How to Listen* face parte din COLECTIA DE TRAININGURI REPRODUCTIBILE si din BIBLIOTECA DE E-LEARNING, resurse de training ce pot fi descarcate, customizate 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:

- Abordarea unei perspective de ascultare
- Abilitati de interogare
- Abilitati de ascultare
- Ce sa intrebi intr-o discutie de afaceri

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, ascultare, intrebari, selling, questioning skills, business, e-Learning, training

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