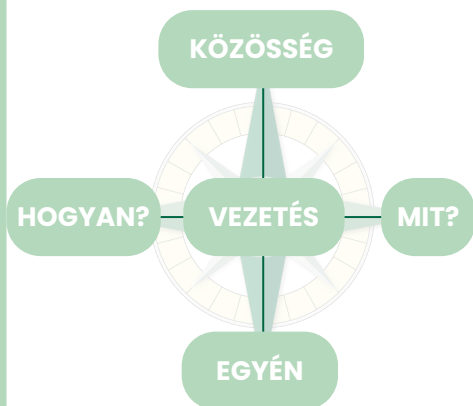
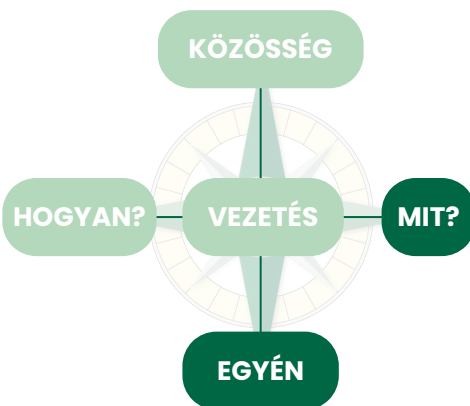


KOMPETENCIAFEJLESZTŐ TRÉNINGEK

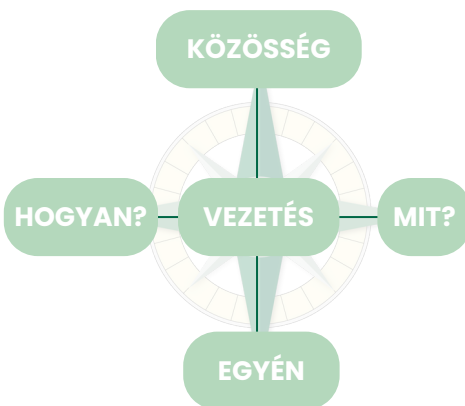
MUNKASZERVEZET



MUNKATÁRSI KOMPETENCIÁK



VEZETÉSI TERÜLETEK



BEMENETI PONTOK

Nincs bemeneti pont

KINEK

- Kezdő értékesítőknek, akik gyorsan szeretnének eredményeket elérni.
- Tapasztalt értékesítőknek, akik modernizálnák eszköztárukat.
- Értékesítési vezetőknek, akik szeretnék fejleszteni csapatuk teljesítményét.

MIÉRT LÉTEZIK A TRÉNING?

Mert a direkt értékesítési technikák ma is működnek, ha megfelelően használjuk őket. Az ügyfélközpontú, személyre szabott üzenetekre építő értékesítés tanulható, fejleszthető. A tréning gyakorlati tudást ad és a résztvevők olyan használható eszköztárral távoznak, amely jelentősen támogatja az értékesítést.

IDŐKERET

3-4 nap

FEJLESZTÉSI HELYZET

Nagyon sok értékesítő nem használja ki a személyes vagy telefonos értékesítés valódi lehetőségeit. Sablonos szöveggel dolgoznak vagy kifogáskezelés nélkül hagyják az ügyfelet „elúszni”. A személyes és telefonos kapcsolatfelvételhez az értékesítőknek nincs kellő magabiztosságuk, technikai tudásuk vagy kreatív eszköztáruk. Az ügyfelek túlterheltek az információkkal, a hirdetések hatékonysága csökken, nehéz fel- és kitűnni.

CÉLOK

- Az értékesítők magabiztosan és eredményesen használják azokat a közvetlen értékesítési eszközöket, amelyek azonnali reakciót és valódi üzleti eredményeket hoznak.
- Az értékesítők a megfelelő csatornán, a megfelelő üzenettel és a megfelelő stílusban szólítsák meg az ügyfeleket – legyen szó e-mailről, postai levélről, telefonhívásról vagy személyes találkozóról.
- Az értékesítők céltudatosabb, strukturáltabb értékesítési eszköztárat kapnak.

KOMPETENCIAFEJLESZTŐ TRÉNINGEK

TARTALOM/ EREDMÉNYEK

A megadott tartalmi elemek szabadon választhatóak

Értékesítési alapok:

- Mi a közös az EDM-ben, DM-ben, Telesales-ben és Personal Selling-ben?
- Mikor melyik eszközt érdemes használni?
- A csatornák közötti szinergia megteremtése (multichannel megközelítés)
- Ügyfélút megértése: hogyan illeszkednek ezek az eszközök az ügyfél döntési folyamatába?

EDM (Email Direct Marketing)

- Milyen célra érdemes EDM-et használni?
- Az ütős email anatómiája (tárgymező, megszólítás, üzenet, cselekvésre ösztönzés)
- Listaminőség és szegmentáció: nem mindegy, kinek mit küldünk
- Mérés és optimalizálás: megnyitási arány, kattintás, konverzió
- Hogyan ne legyünk spam?
- Szövegírás és vizuális tippek EDM-hez

DM (Direct Mail) – a „rég” eszköz új kontösben

- Miért működik még mindig?
- Hogyan lehet kreatívan kitűnni a postai küldemények között?
- Címzés, csomagolás, formátum – a kreativitás szerepe
- A jó DM üzenet: mit mondunk és hogyan?

Összekapcsolás online csatornákkal (QR-kódok, egyedi linkek)

- Mérés: hogyan tudjuk követni, hogy ki mit csinált?

Telesales – profi telefonos értékesítés

- A hívás előkészítése: cél és üzenet tisztázása
- Első 30 másodperc – a figyelem megragadása
- Kérdezéstechnika és igényfeltárás telefonon
- Érvelés és értékteremtés szóban-Kifogáskezelés telefonon – a leggyakoribb ellenállások kezelése
- Zárás és követés – hogyan vigyük tovább a kapcsolatot?

Personal Selling – személyes értékesítés

- Első benyomás, személyes márka építése
- Kapcsolatépítés személyesen – testbeszéd, nonverbális eszközök
- Személyes igényfeltárás és bizalomépítés
- Egyéni döntési típusok felismerése – adaptív értékesítés
- Érvelési technikák személyesen (storytelling, vizuális támogatás)
- Tárgyalás és win-win helyzetek kialakítása
- Ajánlaskérés és ügyfélhálózat építése

Összegzés:

- Hogyan építjük be a tanultakat a napi munkába?
- Hogyan épülnek az egyes értékesítési formák egymásra?
- Egyéni akciótervek készítése
- Szituációs gyakorlatok

ÉRVEK

- Nem elég elérni az ügyfelet, meg is kell szólítani és meg kell nyerni a figyelmét. A legtöbb értékesítési kampány elvérzik a figyelemhiányon vagy a rosszul célzott üzeneteken. A tréningen a résztvevők megtanulják, hogyan építsenek ügyfélközpontú, személyre szabott üzeneteket, amelyek valóban megérintik a célcsoportot.
- A tréning olyan ügyfélélmény-alapú értékesítési szemlélet kialakításában segít – amelyet minden kampányban, minden ügyfélkapcsolati ponton hasznosítani tudnak.
- A tanultakat akár már másnap használni tudják a résztvevők

KAPCSOLÓDÓ TRÉNINGEK

- Az értékesítés 10 axiómája
- Ajánlatkészítés
- Prezentáció
- Tárgyalás
- Érvelés, meggyőzés
- Ügyféltípusok, személyiségtípusok és emberismeret
- A sales 10 axiómája

