

JAK SPRZEDAWAĆ NA KONKURENCYJNYM RYNKU

Sprzedajesz produkty lub usługi, których jest sporo na rynku? Twoja konkurencja ma niższe ceny lub lepsze warunki i masz trudność, żeby przekonać klienta, aby kupił właśnie u Ciebie? A może sam/a nie wierzysz, że da się sprzedawać drożej, a klienci, których do tej pory pozyskała Twoja firma po prostu nie rozeznali się w ofertach na rynku?

Istnieje wiele firm, które sprzedają dużo i drogo. Są sposoby na to, żeby przekonać klienta do Twojej oferty, czymś innym niż najniższa cena.

Jeśli chcesz sprzedawać więcej i drożej, i już nie martwić się o to, że klient zapyta o cenę i zniknie, to to szkolenie jest strzałem w dziesiątkę.

TO SZKOLENIE SKIEROWANE JEST DO OSÓB, KTÓRE:

- Niektywnie sprzedają produkty lub usługi i borykają się z problemem konkurencji
- chcą sprzedawać drożej, nie tracąc przy tym klientów
- zarządzają zespołem handlowców i chcą by przekonali się oni do sprzedaży droższych produktów/usług

TO SZKOLENIE ODPOWIE CI NA 4 GŁÓWNE PYTANIA:

- jak sprzedawać drożej niż konkurencja i nadal mieć klientów
- jak nie grać ceną, kiedy konkurencja stosuje politykę obniżania cen, a klienci żądają rabatów
- jak wyróżnić się spośród konkurencji, tak aby cena przestała mieć główne znaczenie
- jak mówić o cenie tak, by była przewagą, a nie ograniczeniem.

PROGRAM SZKOLENIA

MODUŁ 1 RÓŻNICA

- Jeśli nie ma różnicy, to po co przepłacać – czyli kiedy cena ma ogromne znaczenie?
- Budowanie różnic w sprzedaży.

MODUŁ 2 BUDOWANIE ZAUFANIA

- 3 potrzeby klientów w sprzedaży i jak o nie zadbać?
- Sposoby na budowania zaufania w procesie sprzedaży

MODUŁ 3 ROZMOWY O CENIE

- Korzyści nie sprzedają. Pokaż wartość.
- Kilkanaście technik rozmowy o cenie.
- „Za drogo” wcale nie musi oznaczać „za drogo”. – czyli jak radzić sobie z obiekcją ceny.

MODUŁ 4 PRZEWAGI KONKURENCYJNE

- Strategia błękitnego oceanu – czyli jak przenieść się do bezkonkurencyjnej niszy?
- Moderowana burza mózgów i sesja action learning, w celu znalezienia najlepszych przewag konkurencyjnych dla Twojej sprzedaży.