



NOTIUNI DE VANZARI DE BAZA

Target: agenti de vanzari cu experienta sub 1 an

Ziua 1

- A fi vanzator = o meserie care se invata.
- Importanta echipei de vazari pentru succes
- A vinde versus a „oferi”. Ce inseamna sa faci o vanzare ?
- Misiunile agentului de vanzari (a vinde, a revinde, a verifica platile, a construi imaginea firmei, a informa si a comunica, a actiona cu eficienta si economie)
- Pasii unei vizite la un client. Pasii vanzarii
 - o Pregatirea zilei si a vizitei la client
 - o Abordarea clientului.
 - Contactul. Regula 4 x 20 cm
 - Notiuni de comunicare. Comunicare verbala versus non-verbala
 - o Luarea comenzii (1)
 - Metodologia luarii comenzii
 - Tehnici de vanzari pentru a influenta pozitiv o comanda
 - Argumente in vanzare. Vinderea argumentelor si a suportului de marketing
 - Metodologia tratarii situatiilor de out of stock

Ziua 2

- o Luarea comenzii (2)
 - Recapitularea zilei anterioare
 - Urmarirea obiectivelor proprii in timpul negocierii comenzii
 - Tratarea obiectiilor clientilor. Inlaturarea obiectiilor.
 - Tehnici de inchidere a vanzarii
- o Mercantizarea (daca este cazul poate fi dezvoltat un modul special de 1 zi)
- o Colectarea informatiilor din magazin; monitorizarea competitiei si a promotiilor
- o Administratia (verificare plati, completare rapoarte, etc...)

Ambele zile contin role-play-uri de invatare a diferitilor pasi