



Warsztat

SalesMASTER

Prowadzący: Kamil Bełz



Nowoczesny model sprzedaży, w którym przez 80% rozmowy mówi klient

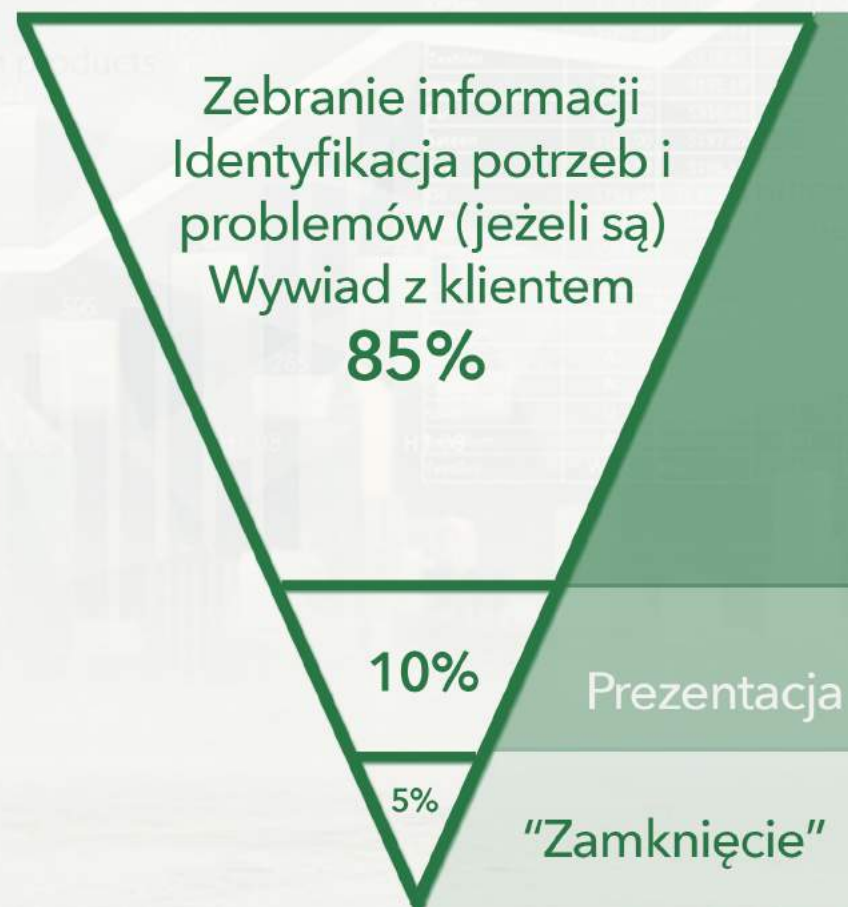
MODEL TRADYCYJNY

Rozmowa z klientem:



MODEL SalesMASTER

Wywiad z klientem:



MODEL TRADYCYJNY

Przez ponad 50% rozmowy
mówi **sprzedawca**

Sprzedawca skupia się na
wymienianiu zalet produktu

Zbija obiekcje stosując technikę
"Inni też tak myśleli, a teraz..."

Dostosowuje ubiór i ton głosu
licząc, że klient tego nie wyczuje.
Uważa się za profesjonalnego
aktora

MODEL SalesMASTER

Przez 80% rozmowy
mówi **klient**

Sprzedawca skupia się na
identyfikacji potrzeb i problemów

Pracuje na obiekcjach i pozwala
klientowi samemu je usunąć

Jest naturalny i nie musi
udawać kogoś innego, aby
sprzedać swój produkt. Wie,
że klient wyczuje oszustwo

MODEL TRADYCYJNY

Sprzedawca **wprowadza presję** sprzedażową, którą odczuwa zarówno on, jak i klient

Sprzedaż opiera się na "statystyce" i jest **uzależniona od ilości** połączeń

Sprzedawca jest nastawiony na **sprzedaż**

Sprzedawca jest **podekscytowany** swoim produktem

MODEL SalesMASTER

Sprzedawca i klient są **zrelaksowani** i rozmawiają bez presji, jak znajomi

Sprzedaż jest uzależniona od umiejętnego **identyfikowania potrzeb**

Celem sprzedawcy jest **ustalenie**, czy w ogóle może pomóc klientowi

Sprzedawca jest **zrelaksowany**, opanowany i spokojny

MODEL TRADYCYJNY

Sprzedawca korzysta z tradycyjnych technik trenerów, którzy sprzedawali **ponad 10 lat temu** w czasach bez internetu

Klient od pierwszych słów odbiera sprzedawcę jako **"kolejnego", "typowego"**

Sprzedawca **zamyka** poprzez zadanie pytania zamykającego

MODEL SalesMASTER

Sprzedawca korzysta z technik, które **działają w nowej** gospodarce, w której klient w telefonie ma bazę konkurencji

Klient odbiera sprzedawcę jako **zaufanego doradcę** i autorytet, **innego** od wszystkich innych

Klient **sam prosi** o podpisanie umowy

MODEL TRADYCYJNY

Przedstawienie się:

S: Dzień dobry, nazywam się i dzwonię z firmy ... z możliwością ...

*Brzmi jak typowy sprzedawca
Nie wzbudza zaufania od pierwszych słów
Aktywuje w kliencie mechanizm obronny*

*K: Nie dziękuję, nie jesteśmy zainteresowani.
Nie mamy środków.
Proszę zadzwonić później.
Muszę to przemyśleć.*

MODEL SalesMASTER

Przedstawienie się:

*S: xx
xx*

*Wzbudza zaufanie od pierwszych słów
Wyróżnia się na tle 99% sprzedawców
Zadaje inteligentne i precyzyjne pytanie*

*K: Moja firma zajmuje się ...
Potrzebowałbym ...
Mamy problem z ...
Nie potrzebuję, ale znam kogoś, kto ...*

MODEL TRADYCYJNY

Obiekcja konkurencji:

K: Jesteśmy zadowoleni z naszego obecnego dostawcy.

*S: W porządku, większość osób w Pańskiej sytuacji była przy pierwszej rozmowie z nami zadowolona, ale dziś są naszymi najlepszymi klientami i polecają nas swoim przyjaciołom.
(przepisane z książki **Twojego GURU**)*

**Brzmi jak typowy sprzedawca
Nie wzbudza zaufania od pierwszych słów
Aktywuje w kliencie mechanizm obronny
Sprzedawca musi teraz przekonać klienta**

MODEL SalesMASTER

Obiekcja konkurencji:

K: Jesteśmy zadowoleni z naszego obecnego dostawcy.

S: Świetnie! Wygląda na to, że wszystko u Pana jest w porządku.

Z ciekawości zapytam, co się w nim Panu podoba najbardziej?

K: ...

S: A czy jest coś takiego, co by Pan zmienił w pracy ... gdyby Pan mógł?

Klient sam sobie mówi o problemach, które ma z obecnym dostawcą i przekonuje siebie

MODEL TRADYCYJNY

Typowe obiekcje:

*K: Nie jestem zainteresowany.
Nie potrzebujemy tego.
Nie stać nas.*

*S: W porządku. Większość osób w Pańskiej sytuacji też powiedziała Teraz są naszymi najlepszymi klientami i polecają nas innym.
(przepisane z książki Twojego GURU)*

Sprzedawca zakłada, że klient się myli
Przenosi uwagę na siebie i swój produkt
Wprowadza presję "udowodnienia":
Klient będzie przekonywał, że nie chce,
sprzedawca, że klient potrzebuje

MODEL SalesMASTER

Typowe obiekcje:

K: Nie jestem zainteresowany. itp.

*S: Gdy powiedział Pan (obiekcja),
co miał Pan na myśli?*

*Jestem ciekawy, dlaczego Pan tak
to odbiera?*

Co spowodowało, że Pan tak myśli?

Utrzymuje uwagę po stronie klienta i jego
spojrzeniu na problem

Skupia się na identyfikacji problemu

Nie wprowadza presji sprzedażowej

Pozwala na kontynuowanie rozmowy

PRZEBIEG WARSZTATU*



Warsztat zostanie w pełni dostosowany do potrzeb i problemów w Twojej firmie

Czas trwania:

WARSZTAT CAŁODNIOWY (6-8h)

ETAP 1:

PRACA NA UMIEJĘTNOŚCIACH

- rozmowa sprzedażowa
- identyfikacja potrzeb
- umiejętne zbijanie obiekcji
- zaoferowanie rozwiązania
- skuteczne zamknięcie sprzedaży
- stworzenie skryptu
- spotkanie sprzedażowe
- wykonanie ćwiczeń praktycznych i symulacji sprzedażowych

ETAP 2:

PRACA NA PRZEKONANIACH

- obalenie tradycyjnych mitów sprzedażowych
- "bycie sobą" w sprzedaży
- system motywacji wewnętrznej
- wykonanie ćwiczeń mentalnych
- usunięcie stresu i dyskomfortu z procesu sprzedaży



Jakub B. Bączek

mówca, wykładowca MBA, trener mentalny
złotej reprezentacji Polski w siatkówce (MŚ w 2014 roku)

Kamil Bełz to człowiek, który realizuje swoje marzenia z prędkością Pendolino i na poziomie Dreamlinera! Polecam słuchać takich ludzi i inspirować się ich wiedzą – to droga na skróty do Twoich własnych sukcesów!



Łukasz Jakóbiak

mówca motywacyjny, autor programu 20m2 Łukasza

Uwielbiam ludzi, którzy działają, którzy nie boją się wchodzić w nowe dla siebie rejony. Wierzę, że Kamil na przykładzie tego projektu udowodni, że można!

KAMIL BEŁZ Trener sprzedaży

PRZEDSIĘBIORCA I BIZNESOWY PRAKTYK

Współwłaściciel Tenezito (odzież damska) i Alite (medycyna estetyczna)

Właściciel brandu Lepiej

Właściciel Kamil Bełz Business Consulting

OSIĄGNIĘCIA I DOŚWIADCZENIE

Twórca nowego modelu sprzedaży **DZWOŃ MNIEJ, ZARABIAJ WIĘCEJ**

Doświadczenie sprzedażowe w 5 różnych branżach

(witraże, odzież, medycyna estetyczna, szkolenia, Social Media)

Autor 14 programów szkoleniowych (kamilbelz.com)

Współpraca z takimi ludźmi jak m.in.: Dawid Woliński,
Łukasz Milewski (Milewski&Partnerzy), Jakub B. Bączek

Autor książki "Odpowiedzi na najważniejsze pytania"

Współautor książki Jakub Bączek "100 Lekcji Życia Pełnego Pasji"

Ponad 1 000 kursantów każdego miesiąca

Ponad 25 000 obserwujących w Social Media



SKONTAKTUJ SIĘ Z NAMI

535 322 889

biuro@kamilbelz.com

INNE WARSZTATY SZKOLENIOWE

kamilbelz.com/DLAFIRM