



Akademia Skutecznej Sprzedaży **Piotra Mroza**



Salescraft





Dla kogo jest ten program szkoleniowy?

- **Dla sprzedawcy**, który chce podnieść swoje kompetencje i sprzedawać więcej, w krótszym czasie.
- **Dla przedsiębiorcy**, który potrzebuje wdrożyć nowego pracownika do działu sprzedaży.
- **Dla zespołu sprzedawców**, który potrzebuje zwiększenia efektywności i skuteczności swojej pracy.

Co otrzymasz



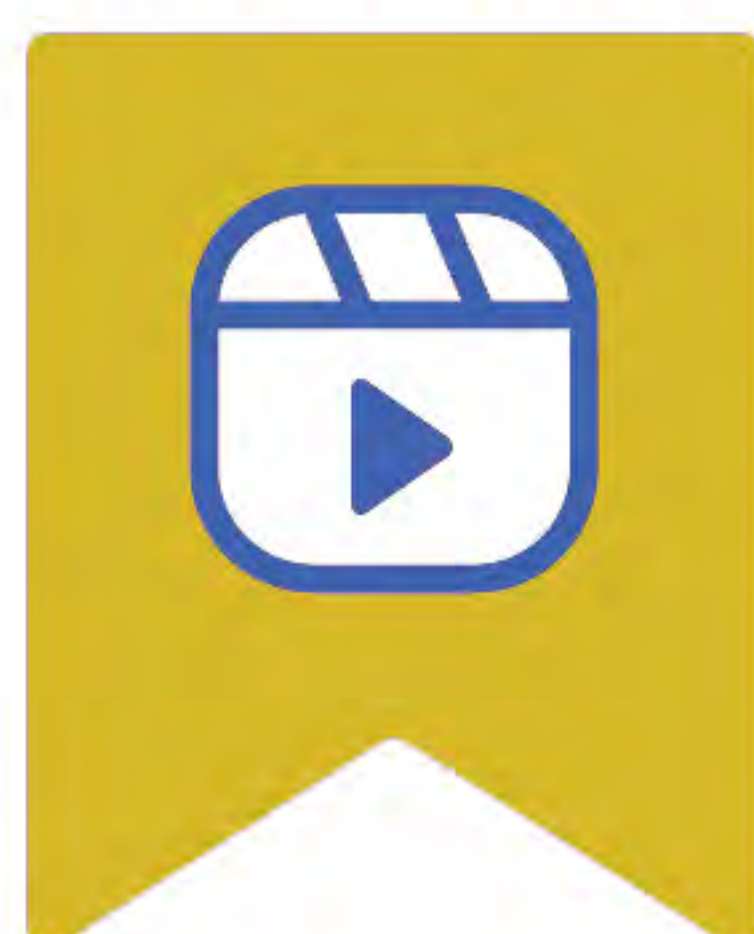
- **Konsultacje indywidualne 1 raz w tygodniu przez 6 miesięcy.**

Konsultacje odbywają się 1 raz w tygodniu o uzgodnionej porze.

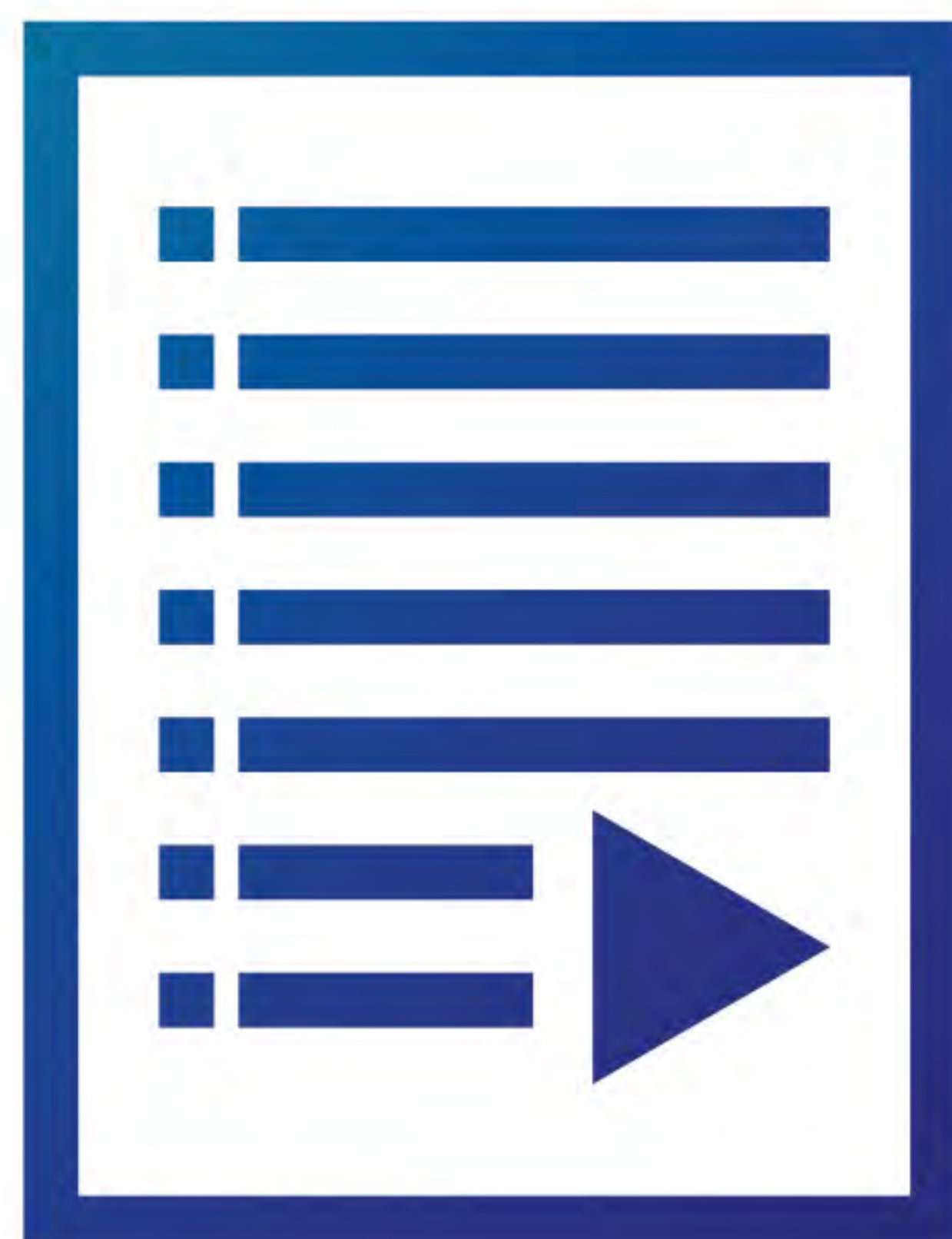
W przypadku dużej liczby chętnych w danym tygodniu organizuję konsultacje na platformie Google Meet, gdzie po kolei, indywidualnie rozmawiam z każdym uczestnikiem programu.

Konsultacje rozpocznij w momencie gdy przerobisz materiały wideo.

- **Kurs w formie nagrań wideo** na platformie szkoleniowej.



Spis Treści kursu



- **Lekcja 1: Samoocena i arkusz pracy** - dzięki tej lekcji dowiesz się w jakim miejscu jesteś aktualnie i nad czym musisz popracować. Wypełnienie arkusza da Ci również wgląd w to, jaki postęp osiągnąłeś po przerobieniu całego kursu.
- **Lekcja 2: Wykorzystanie sztucznej inteligencji** - porozmawiamy więcej o tym jak narzędzia sztucznej inteligencji mogą odciążać Cię z nieproduktywnych zadań.
- **Lekcja 3: Sprzedaż transakcyjna i doradcza**- na przykładach dowiesz się jak sprzedawać doradczo oraz kiedy wystarczy, że podejdziesz do sprzedaży transakcyjnie.
- **Lekcja 4: Mapowanie procesu zakupowego** - dowiesz się jak kupuje Twój klient oraz jakie działania powinieneś podjąć na każdym etapie procesu zakupowego Twojego klienta. Dzięki tej wiedzy klient będzie czuł się perfekcyjnie prowadzony w całym procesie sprzedaży i finalizacja transakcji będzie wtedy o wiele łatwiejsza.
- **Lekcja 5: Marka i jej znaczenie** - dzięki zrozumieniu marki, będziesz wiedzieć dlaczego klienci decydują się na zakup produktów/usług Twojej firmy. Zrozumiesz jaki profil klienta przyciąga marka. Dzięki tej wiedzy przedstawiś produkty w taki sposób, jaki klient oczekuje od Twojej marki.
- **Lekcja 6: Kompetencje miękkie** - porozmawiamy o kluczowych cechach jakie powinien mieć skuteczny handlowiec i jak je rozwijać. Rozwinięcie tych umiejętności sprawi, że na każdym etapie procesu sprzedaży zaprezentujesz się lepiej niż Twoja konkurencja.
- **Lekcja 7: Mowa ciała** - Omówimy dlaczego mowa ciała jest tak istotna w sprzedaży.
- **Lekcja 8: Mowa ciała w praktyce** - w tej lekcji pokażę Ci w jaki sposób powinieneś się prezentować i jak gestykulować, aby zostać odebrany jako osoba kompetentna, otwarta, pewna siebie i spokojna.

- **Lekcja 9: Rozpoczęcie spotkania z klientem** - omówimy sobie w jaki sposób się zachowywać i jak poprowadzić początek spotkania, aby klient czuł się prowadzony, doceniony i aby od początku czuł się dobrze w naszym towarzystwie.
- **Lekcja 10: Jak mówić żeby nas słuchano** - Sposób mówienia jest ważniejszy niż to jakich słów używasz. Wytłumaczę Ci w jaki sposób mówić do klienta, aby to co mówisz brzmiało ciekawie i wiarygodnie. Dzięki czemu klient będzie słuchać - a to jest klucz do tego żeby go przekonać do swojego produktu/usługi.
- **Lekcja 11: Słowa zakazane w sprzedaży** - otrzymasz listę słów, które zabijają Twoją sprzedaż.
- **Lekcja 12: Pierwsze wrażenie** - dowiesz się w jaki sposób zadziałać na irracjonalną naturę klienta w taki sposób, żeby od samego początku postrzegał Cię jako osobę kompetentną i godną zaufania. Dzięki temu już od początku klient będzie do Ciebie dobrze nastawiony.
- **Lekcja 13: Czego klient oczekuje od doradcy** - spełnienie oczekiwań jakie klient ma w stosunku do nas, to jedna z tych rzeczy, która najbardziej przybliża nas do finalizacji transakcji.
- **Lekcja 14: Badanie rynku i identyfikacja potencjalnych klientów** - nie każdy kontakt to lead i nie każdy lead to lead kwalifikowany. Dzięki zdobyciu tej wiedzy poświęcisz więcej czasu osobom, które z większym prawdopodobieństwem dokonają zakupu.
- **Lekcja 15: Problemy pierwszego telefonu** - omówimy najczęstsze problemy podczas cold callingu i rozwiązania tych problemów.
- **Lekcja 16: Budowanie relacji z klientem** - nauczysz się jak robić to w naturalny, nie mechaniczny sposób. Jest to klucz do tego, aby klient był w pełni zadowolony z naszej obsługi i polecał nas dalej.
- **Lekcja 17: Słuchanie aktywne** - omówimy jedną z najważniejszych umiejętności sprzedawcy. Nauczę Cię jak słuchać klienta, aby wyciągać odpowiednie wnioski. Umiejętne słuchanie klienta i dopasowanie do jego potrzeb naszego przekazu to kluczowa umiejętność.
- **Lekcja 18: Język korzyści** - pokażę Ci efektywne metody komunikacji zalet produktu lub usługi, tak aby klient natychmiast zrozumiał, jakie korzyści może z tego czerpać. Pokażę Ci również jak uwiarygodnić, to co powiedzialesz.

- **Lekcja 19: Analiza potrzeb** - omówimy dogłębnie to potężne narzędzie. Pokażę Ci na przykładach jak dotrzeć do motywów klienta i na ich podstawie zbudować przewagę w stosunku do konkurencyjnych ofert na rynku.
- **Lekcja 20: Jak reagować na obiekcje** - Dzięki tej wiedzy, klient nie będzie miał poczucia, że stoisz do niego w kontrze, tylko sam dojdzie do właściwych wniosków, które przybliżą go do zakupu Twojego produktu/usługi.
- **Lekcja 21: Monitorowanie konkurencji** - dzięki tej wiedzy będziesz dokładnie wiedział w jaki sposób reagować na porównania klienta do oferty konkurencji. Nauczysz się również pokazywać wyższość swojej oferty nad ofertą konkurencji.
- **Lekcja 22: Negocjacje w modelu Harvardzkim** - dzięki tej wiedzy nauczysz się jak negocjować i osiągać swoje cele bez stosowania manipulacji i magicznych sztuczek. Dzięki takiemu podejściu do negocjacji nie narazisz swojej relacji z klientem.
- **Lekcja 23: Plan negocjacji** - jeśli chcesz skutecznie negocjować, musisz mieć plan. Musisz wiedzieć na jakie warunki możesz się zgodzić, a kiedy lepiej odpuścić. Poznasz takie pojęcia jak Punkt Aspiracji, Punkt Oporu, Granica oraz BATNA.
- **Lekcja 24: Taktyki negocjacyjne** - nauczę Cię również technik manipulacji. Ale nie po to żebyś je stosował! Klienci bardzo szybko to wyłapują i wycofują się z transakcji. Nauczę Cię ich po to, żebyś wiedział kiedy to klient próbuje Ciebie zmanipulować. Powiem Ci również jak bronić się przed tymi technikami tak, aby klient nie zrezygnował, tylko przyznał Ci rację i zrozumiał Twój punkt widzenia.
- **Lekcja 25: Follow up** - klienci z różnych przyczyn odciągają decyzję. Nauczę Cię jak podążać za klientem i jak mu się umiejętnie przypominać. Dzięki temu klient nie będzie miał odczucia, że się narzucasz, a Ty nie będziesz mieć poczucia, że prosisz się o zakup.
- **Lekcja 26: Lejek sprzedażowy i zdobywanie poleceń** - nauczysz się skutecznie kontraktować polecenia od swoich klientów. Dzięki temu nie będziesz musiał się martwić o nowych klientów.
- **Lekcja 27: Cross, up i down selling** - zrozumiesz w jakim momencie klient jest otwarty na dosprzedaż i jak dosprzedawać klientowi lepsze wersje produktu lub kolejne produkty. Dzięki opanowaniu tej sztuki zwiększysz swoją marżę na pojedynczym kliencie i zaczniesz zarabiać jeszcze więcej.



Jak wygląda cały proces?

- Po opłaceniu zamówienia **dostajesz dostęp do platformy szkoleniowej, na której od razu możesz zacząć przerabiać lekcje.**
- Po opłaceniu zamówienia **dostajesz również numer telefonu do mnie. Przerób kurs na platformie, a następnie umów się ze mną na konsultacje.**
- Na konsultacjach opowiesz mi o swojej pracy, a ja powiem Ci co jest do poprawy w Twoim procesie sprzedaży. Na kolejnych konsultacjach omówimy co udało Ci się wdrożyć i **popchnę Cię jeszcze dalej w rozwoju i tak przez 6 miesięcy 1 raz w tygodniu.**

Podsumowanie ✓



Dożywotni dostęp do 27 lekcji wideo, prawie 13h nagrań. Dostęp do platformy szkoleniowej z dowolnego urządzenia.



Konsultacje indywidualne 1 raz w tygodniu przez 6 miesięcy.

Dostęp do programu szkoleniowego



Cena kursu
Akademia skutecznej sprzedaży

2650 zł

Płacę jednorazowo 2650 zł

Płacę 6 rat po 500 zł

Zamów indywidualną rozmowę przed dołączeniem do programu

Upewnij się, że mogę Ci pomóc.
Umów się na rozmowę, podczas której sprawdzę
czy kwalifikujesz się do mojego
programu szkoleniowego.

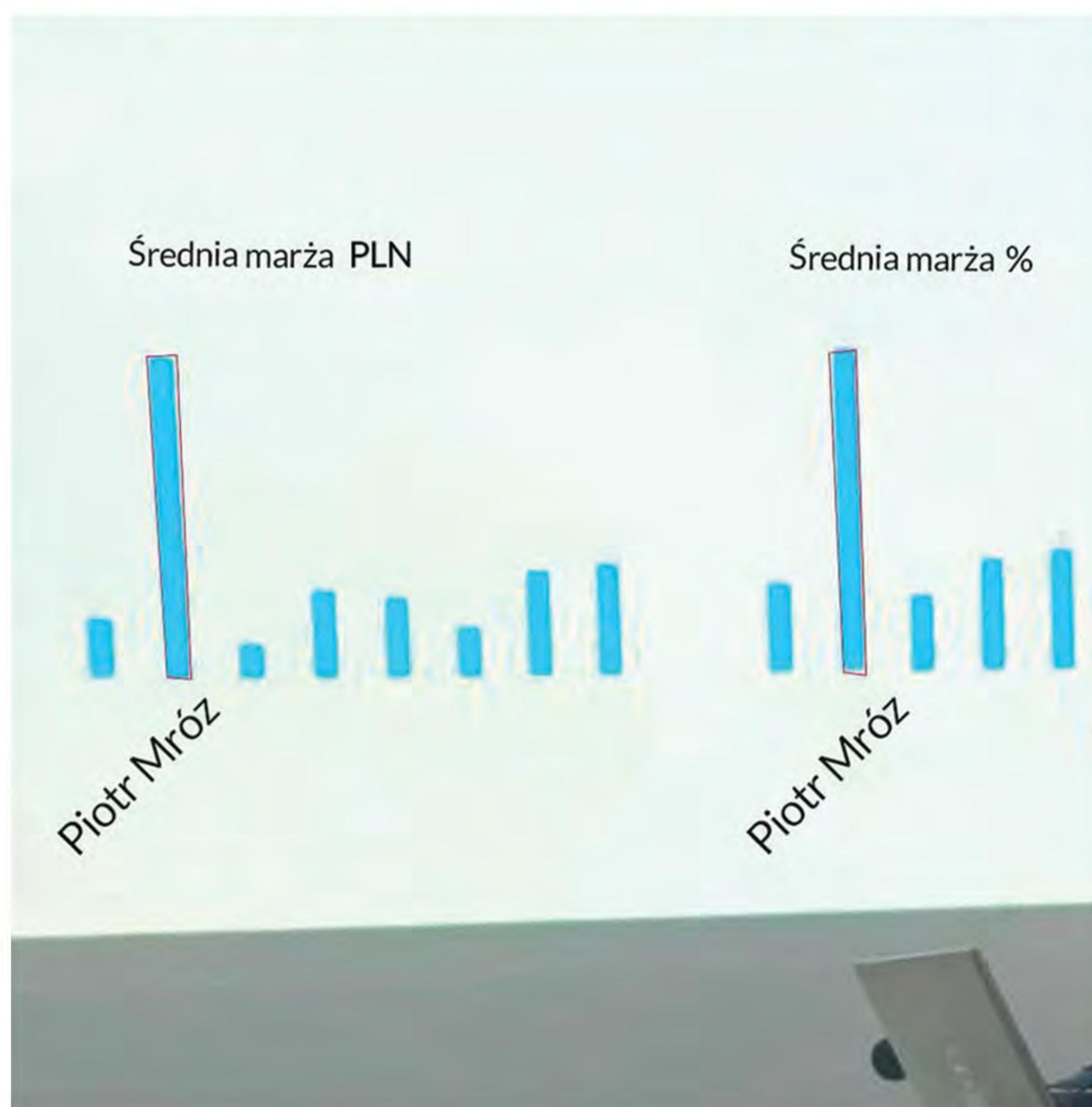
Jeśli chcesz porozmawiać o przeszkoleniu zespołu,
to również umów się na rozmowę.

Umawiam się na rozmowę

O mnie

Cześć, nazywam się **Piotr Mróz** i jestem **trenerem sprzedaży**.
Nie mam siwej brody ani 30 lat doświadczenia.

Jestem **aktywnym sprzedawcą**, który tu i teraz
ciągle sprzedaje i ciągle osiąga ponadprzeciętne wyniki.



Obok możesz zobaczyć **wyniki z realnej prezentacji** podsumowującej wyniki handlowców za cały rok.

Sprzedaż to nie jest przypadek, tak samo jak moje wyniki.

Dlatego w moim programie **nie znajdziesz jakiejś filozoficznej teorii.**

Znajdziesz w nim tylko **metody, które działają w praktyce tu i teraz** (a nie 30 lat temu).

Stworzyłem program, który **da Ci efekt**, w postaci **realnej poprawy Twoich wyników.**

Dlatego przekazałem swoją **wiedzę w postaci nagrań wideo** i **osobiście pomagam ją wdrożyć kursantom.**

Dając Ci tak **pełne wsparcie** mogę **realnie poprawić Twoje wyniki sprzedażowe niezależnie od branży.**

REZERWUJĘ TERMIN ROZMOWY

Dane firmy:

- Salescraft Piotr Mróz
- ul. Śmigno 14 33-140
- NIP:9930697201

Kontakt

- piotr@salescraft.pl
- salescraft.pl



Strona internetowa