

Opis metody Aktywnej Sprzedaży.

Kluczowym elementem metody Aktywnej Sprzedaży jest zmiana perspektywy. W tradycyjnym podejściu handlowcy skupiają swoją uwagę na produkcie i większość czasu poświęcają na opowiadanie o swoim produkcie i firmie. W większości przypadków te informacje nie są interesujące z punktu widzenia klienta. Klient najbardziej jest zainteresowany sobą i swoimi problemami. Skuteczny proces handlowy zależy od tego czy handlowiec potrafi przenieść uwagę z własnego produktu na klienta i jego problemy. Bo tylko wtedy jest szansa na znalezienie rozwiązania, które pomoże klientowi rozwiązać kłopoty z którymi się zmagają. Wymaga to zmiany postawy handlowca z osoby która mówi na osobę która pyta i słucha.

Najważniejsze umiejętności których uczestnicy uczą się w tej metodzie to:

1. Budowanie relacji przez wykorzystanie otwartości i szczerości, uważności w koncentracji na kliencie, prowadzenia rozmowy z wykorzystaniem pytań.
2. Kontraktowanie – planowanie działań w procesie handlowym i ustalanie zasad współpracy które przestrzegają obie strony.
3. Badanie potencjału zakupowego klienta na który składają się trzy elementy:
 - a. problemy klienta i prawdziwa motywacja do zakupu
 - b. możliwości finansowe rozwiązywania w/w problemów
 - c. mapowanie procesu decyzyjnego klientasłuży do tego umiejętność sekwencyjnego zadawania istotnych pytań by zdecydować o tym czy są szanse na konstruktywną współpracę czy też nie ma.
4. Prezentacja rozwiązania z wykorzystaniem storytellingu – przedstawianie produktów i rozwiązań za pomocą historii, które w prosty sposób trafiają w najważniejsze wartości z punktu widzenia obu stron biorących udział w procesie.
5. Zamykanie i zabezpieczanie transakcji - badanie skłonności do zakupu, techniki zamykania i zabezpieczania transakcji, taktyki zadawania pytań, strategia negatywnego odwracania, techniki negocjacyjne itp.
6. Coaching wdrożeniowy – wizyty handlowca z trenerem i/lub menedżerem u klientów w celu obserwacji i omówienia wdrażania poznanych elementów w realnym procesie sprzedaży – to jest element który decyduje o sukcesie procesu szkoleniowego bo bez tego elementu większość handlowców nie wdraża nowych umiejętności tylko sprzedaje tak jak do tej pory.

Cały proces szkoleniowy ma za zadanie zbudowanie w handlowcu przekonania, że warto prowadzić proces handlowy jako doradca i partner dla klienta i eliminować sytuacje w których klienci nie dają możliwości na współpracę kiedy obie strony wygrywają.

W szkoleniu kładę nacisk na ćwiczenia z rozwijania uważności w kontaktach z klientem, budowanie poczucia otwartości, szczerości i zaufania w relacji, umiejętności zadawania pytań i zdobywania najważniejszych informacji. Handlowcy ćwiczą słuchanie, dawanie przestrzeni rozmówcy, i prowadzenie rozmowy w taki sposób by umieć badać potencjał zakupowy klienta. Uczą się także opowiadać o swoim rozwiązaniu tak żeby opowieść wciągnęła i zainteresowała słuchacza.

Trener : Krzysztof Kowalczyk

Ur. 07.11.1972r - Absolwent Uniwersytetu Gdańskiego ukończył studia na kierunku zarządzanie i marketing. Ukończył Akademię Coachingu Biznesowego wg standardów ICF organizowaną przez Agencję Rozwoju Pomorza w Gdańsku.

Od 20 lat zawodowo związany ze sprzedażą i marketingiem. 10 lat zarządzał zespołem handlowców w Dakar sp. z o.o. wiodącym dystrybutorze w hurtowej sprzedaży opakowań jednorazowych na Pomorzu środkowym. Odpowiedzialny za tworzenie i wprowadzanie strategii handlowej i marketingowej oraz za rekrutacje i prowadzenie szkoleń handlowych.

Od 2007r prowadzi własną firmę marketingowo - szkoleniową ACTIVE DAYS.PL.

Specjalizuje się w świadczeniu klientom biznesowym usług doradztwa marketingowego i szkoleniowego przez przygotowywanie i prowadzenie kampanii marketingowo – reklamowych z wykorzystaniem storytellingu i projektów szkoleniowych z obszaru zarządzania zespołami handlowymi oraz rozwijania kompetencji handlowych wg metody Aktywnej Sprzedaży. Współpracuje z kilkoma organizacjami szkoleniowymi i prowadzi autorskie programy. Jest licencjonowanym trenerem sprzedaży Sandler Training - światowego lidera w zakresie projektów szkoleniowo-doradczych dotyczących sprzedaży i zarządzania sprzedażą. Prowadzi programy doradcze i szkoleniowe wg Systemu Sprzedaży Sandlera i Sandler Management Solutions. Współpracuje z Fundacją Marka Kamińskiego prowadząc warsztaty rozwoju osobistego metodą Biegun. Zajmuje się coachingiem biznesowym i osobistym.