

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.

O prowadzącym:

Nazywam się Krzysztof Kowalczyk i na co dzień opowiadam historie.

Historia to mój sposób komunikacji w marketingu i sprzedaży. Sprzedażą i marketingiem zajmuję się od 20 lat. Kiedy 20 lat temu gnałem swoim pierwszym służbowym seicento pędząc od sklepu do sklepu sprzedając maszynki do golenia Gillette czułem, że mam świat u swoich stóp.

Kilka lat później tworzyłem od zera dział handlowy dla Dakar Sp. z o.o. firmy z branży opakowaniowej. Zarządzałem nim 10 lat i najwięcej frajdy sprawiało mi wytyczanie nowych ścieżek w marketingu i sprzedaży.

Mam kilkuletnie doświadczenie współpracy jako trener sprzedaży w amerykańskiej firmie szkoleniowej Sandler Training, dla której prowadziłem szkolenia handlowe wg metody Sandler Salling System i szkolenia dla menedżerów sprzedaży wg metody Sandler Managment Solutions.

W tak zwanym międzyczasie prowadzę od 10 lat własną firmę marketingowo-szkoleniową ACTIVE DAYS.PL, w której pomagam tworzyć marketing i sprzedaż przez storytelling 360°. Pomagam tworzyć opowieści, jako element narracji marketingowej i sprzedażowej. Szkolę handlowców wg autorskiej metody Aktywnej Sprzedaży która czerpie garściami z opowieści.

Współpracuję z Fundacją Marka Kamińskiego prowadząc warsztaty rozwojowego metodą Biegun. Jestem absolwentem Uniwersytetu Gdańskiego na kierunku zarządzanie i marketing. Ukończyłem Akademię Coachingu Biznesowego wg standardów ICF organizowaną przez Agencję Rozwoju Pomorza w Gdańsku.