

Szkolenie o charakterze **symulacyjnym** wprowadzające do projektu. Celem warsztatów jest nauka oraz ćwiczenie zachowań wzmacniających efektywność sprzedaży.

Podczas szkolenia kładziemy nacisk na budowanie **partnerskich relacji**. Bo sprzedaż nie polega na przekonywaniu, ale na tworzeniu atmosfery, aby klient przekona się sam.



Na szkoleniu dowiesz się i nauczysz m.in.:

- *Jakie wyróżniamy modele sprzedaży i jakie niosą one ze sobą szanse oraz zagrożenia?*
- *Z jakich kroków składa się model rozmowy handlowej?*
- *Czym są otwieracze?*
- *Jakie grzechy najczęściej popełniamy w rozmowie handlowej?*
- *Dlaczego nie należy mieszać analizy potrzeb z oferowaniem rozwiązań?*
- *W którym momencie proponować klientowi kawę (i dlaczego nie robić tego na początku)?*
- *Które zachowania otwierają, a które zamykają klienta?*
- *Dlaczego niektórzy agenci po szkoleniu... siedzą na rękach?*
- *Kiedy stosować pytania otwarte, a kiedy pytania zamknięte (bo oba są ważne i mają wielką moc)?*
- *O co zapytać, gdy klient przychodzi z „polecenia”?*
- *Dlaczego „3” to magiczna liczba i czym jest zasada 3x3x3?*
- *Jak mówić językiem korzyści dla klienta, a nie językiem wyuczonych cech produktowych?*
- *Czym jest allrisk i dlaczego wyświechtane „obejmuje wszystko, co nie wyłączone” prowadzi w ślepy zaułek?*
- *Ile przygotować ofert dla klienta i od czego to zależy?*
- *Obiekcja ceny: czy ona w ogóle istnieje?*
- *Dlaczego niektórym „się udaje”, a innym nie?*
- *Dlaczego jedne obiekcje lubimy, a drugich nie znosimy?*
- *i przede wszystkim... dlaczego klient mówi „nie”?*

Podczas szkolenia zapewnione są:

- materiały szkoleniowe,
- zakwaterowanie uczestnika
- wyżywienia podczas szkolenia.

Cena szkolenia w ramach szkoleń otwartych: 5.900 zł netto

Cena szkolenia dla aktywnych agentów ASF Premium: 0 zł

Zakres tematyczny szkolenia obejmuje zagadnienia określone w załączniku do ustawy z dnia 15 grudnia 2017 r. o dystrybucji ubezpieczeń. Uczestnicy po zakończeniu szkolenia otrzymują zaświadczenie o spełnieniu obowiązku szkoleniowego w wymiarze 30 godzin.