

Nagyobb forgalom, magasabb bevétel,  
hatékonyabb sales teljesítmény!

Tartsa kézben az értékesítés teljes folyamatát!

SALES



IIR

2017. május 11-12. | Budapest

# KREATÍV SALES TRÉNING

## A tréning témáiból:

- **Szimpátianyerés** az értékesítés során a gyakorlatban
  - **Kapcsolatmenedzselés** az értékesítésben
  - **Információnyerés**
- **Érdekérvényesítés** az értékesítési helyzetben
- Csoporton belüli kompetenciák. Csoport kontra egyéni teljesítmény
  - **Kreativitás** az értékesítésben

## A tréning szakembere:



**Sipeki Irén**

mestertanár és vezető tréner  
BGF KVIK

A **konzultatív értékesítés** egy olyan, előre és tudatosan tervezett folyamat, amelynek során ismerni kell az ügyfél pontos elvárásait. A résztvevők megtanulják, hogyan építsék fel a tárgyalást és tartsák kézben a teljes folyamatot annak érdekében, hogy mindkét fél számára hosszú távon win-win helyzetet teremtsenek.

A tréning végére a **résztvevők képesek lesznek nem csak tudatosan** megtervezni, hanem megfelelően uralni és kézben tartani az értékesítési tárgyalási helyzeteket. Az eredmény pedig nem marad el: **növekszik a forgalom, a bevétel, és hatékonyabb lesz az értékesítési teljesítmény.**

## Szimpatianyerés az értékesítés során a gyakorlatban

- Hatékony kapcsolatletteremtés az értékesítés során
- Hogyan váljak szimpatikussá a tárgyalópartnerem számára?
- Szimpatianyerő viselkedés, mint a tárgyalás minőségét befolyásoló tényező
- Empátia szerepe az értékesítésben
- A hiteles szimpatianyerés vezérfonala a gyakorlatban

## Kapcsolatmenedzselés az értékesítésben

- Kapcsolatok megteremtése, fenntartása, fejlesztése vagy visszaszorítása az értékesítésben
- A nyertes-nyertes stratégia lépései
- Konfliktusok hatékony kezelése az ügyféllel kialakított kapcsolat megőrzése mentén
- Hogyan képviselje hatékonyan, hitelesen cége termékét / szolgáltatását proaktív kommunikációval?
- Unfair viselkedésmódok, mint a hatékony értékesítés gátjai
- Manipulációs módszerek kontra hiteles kommunikáció
- Miért fontos a hosszú távú partnerkapcsolat az értékesítésben?
- Tervezze meg ügyfélstratégiáját! Miért legyen a vevő stratégiája az Ön stratégiájának része?

## Információnyerés

- Az információ szerepe az értékesítésben
- Miért fontos a figyelem és a hallgatás az üzleti életben?
- Speciális kérdezéstechnika és aktív figyelem:
  - A kérdések fajtái
  - A kényes témák kezelése
  - Az aktív figyelem feltételei és összetevői
- Kommunikációs félreértések kezelése a tárgyalás során

## Érdekérvényesítés az értékesítési helyzetben

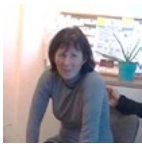
- Saját érdekek érvényesítése a tárgyalás során
- Mikor és hogyan kell nemet mondani, kísértést elhárítani vagy kritikákra reagálni?
- Nyugodtság és határozottság, mint az érdekérvényesítő stratégia alapja
- Konkrétumok vagy általánosítások alkalmazása a tárgyalási helyzetben
- Az értékesítési tárgyalások írott és íratlan szabályai

## Csoporton belüli kompetenciák. Csoport kontra egyéni teljesítmény

- Hogyan lesz a csoportból csapat?
- A jó csapatmunka feltételei és játékszabályai
- Hogyan tudja a jó csapatmunka sikerfaktorait növelni?
- Ismerje fel a funkcionális szerepeket a csoportban, és azt, hogyan tudja ezeket felhasználni a sikerhez
- Egyéni felelősségvállalás kialakítása és szerepe a siker érdekében
- A saját felelősség tudatosítása a teljes sales folyamatban

## Kreativitás az értékesítésben

- Az értékesítő kreatív potenciáljának felszabadítása
- Hol és hogyan kell változtatni a sikerek érdekében?
- Motiváció és inspiráció – A hatékonyság és eredményesség kulcskérdései
- Célok - Miért fontosak a célok az emberi agynak?
- Miért érezzük, hogy túlterheltek vagyunk? – Érzékelés és valóság
- Változások kezelése – Az agy „újra-huzalozása”
- Megfelelő koncentráció a nap folyamán – Szervezési tanácsok az értékesítési munkában



### Sipeki Irén

Mestertanár és vezető tréner  
BGF KVIK

1997 óta foglalkozik alkalmasság-vizsgálatokkal, felnőttképzéssel, tanácsadással. Strukturált T-csoport vezetőként közreműködött többek között az ÁB-AEGON létszámleépítéshez kapcsolódó álláskeresési tréningjének, valamint a UPC csapatépítő tréningjének lebonyolításában. Munkája részeként kommunikációs és empátiás készségfejlesztő, valamint értékesítési tréningeket tart. Pszichológus végzettséggel rendelkezik. Az Authentic Consulting megbízott tréner. Mestertanár BGF KVIK és vezető tréner. A Pszichológiai és Pedagógiai Intézet Közhasznú Alapítvány kuratóriumi tagja.



2017. május 11-12., | Budapest

# KREATÍV SALES TRÉNING

🌐 [www.iir-hungary.hu](http://www.iir-hungary.hu) ☎ +36 1 459 7300 ✉ [training@iir-hungary.hu](mailto:training@iir-hungary.hu)

## 1. RÉSZTVEVŐ:

Vezetéknév Keresztnév  
Beosztás  
Osztály  
Végzettség  
Telefon  
Fax<sup>1</sup>  
Mobiltelefon<sup>1</sup>  
E-mail<sup>1</sup>  
Aláírás<sup>2</sup>

## A rendezvényen való részvételt engedélyező/elrendelő személy:

Vezetéknév Keresztnév  
Beosztás  
Osztály

## Adminisztratív kapcsolattartó:

Vezetéknév Keresztnév  
Beosztás  
Osztály

## Helyettesítő személy<sup>3</sup>

Vezetéknév Keresztnév  
Beosztás  
Osztály  
Aláírás<sup>2</sup>

## 2. RÉSZTVEVŐ:

Vezetéknév Keresztnév  
Beosztás  
Osztály  
Végzettség  
Telefon  
Fax<sup>1</sup>  
Mobiltelefon<sup>1</sup>  
E-mail<sup>1</sup>  
Aláírás<sup>2</sup>

-10%

## SZÁMLÁZÁSI CÍM:

Cégnév  
Irányítószám Helység  
Utca/Postafiók

<sup>1</sup> E-mail címének, fax- és mobilszámának megadásával hozzájárul ahhoz, hogy az IIR további rendezvényeiről e csatornákon is kapjon tájékoztatást.

<sup>2</sup> A képzés/rendezvényre regisztráló személy aláírásával igazolja, hogy a képzésen/rendezvényen személyesen vesz részt.

<sup>3</sup> Az Ön helyettese, amennyiben Ön nem tud részt venni a rendezvényen.

**Csoportos kedvezményért  
kérje egyedi ajánlatunkat!**

06-1/459-7334 • [MARKETING@IIR-HUNGARY.HU](mailto:MARKETING@IIR-HUNGARY.HU)

Részvételi díjak	2017. MÁRCIUS 24-IG		2017. MÁRCIUS 25-TŐL
	Ár	Megtakarítás	Ár
<input type="checkbox"/> <b>KREATÍV SALES TRÉNING:</b> 2017. MÁJUS 11-12., BUDAPEST	199.000 Ft	<b>30.000 Ft</b>	229.000 Ft

Áraink nem tartalmazzák az áfát ■ A feltüntetett megtakarítások a több napos rendezvények határidős kedvezményét, valamint a regisztrált napok számától függő kedvezmény nettó összegét tartalmazzák ■ A részvételi díj tartalmazza a dokumentáció, ebéd, kávé és üdítő költségeit. ■ A rendezvényen kép- és hangfelvétel készülhet.

## FIZETÉS, VISSZALÉPÉS

Jelentkezésével elfogadja a jelentkezési és visszalépi feltételeket. Jelentkezésének beérkezése után vizsgálatazt és számlát kap tőlünk. Kérjük az összeget szíveskedjen a rendezvény előtt átutalni és a számlaszámot, valamint a résztvevő nevét a befizetési csekkben feltüntetni. A rendezvényre való bejutás csak akkor garantált, ha befizetése cégünk-höz 3 munkanappal a rendezvény előtt beérkezett. Ha átutalása a rendezvény kezdete előtt 2 héten belül történik, kérjük azt a rendezvény napján a regisztráláskor a pénzes utalvány feladóvevényével igazolni. Fizetési késedelem esetén a résztvevő minden felszólítási- és inkasszóji megterítésére kötelezett. Esetleges program- és helyszínváltoztatás jogját fenntartjuk. Visszalépés: Csak írásban lehetséges. A részvételt visszamondása esetén 20.000 Ft-árra/jelentkező, a rendezvényt megelőző 2 héten belüli lemondás esetén 40.000 Ft-árra/jelentkező adminisztrációs költséget számolunk fel. A rendezvényt megelőző 2 munkanapon belüli lemondás esetén a résztvevő a teljes részvételi díjat köteles megteríteni. A bejelentett résztvevő részvételének módosítása meghatározott feltételek mellett lehetséges. A szakképzési hozzájárulás terhére elszámolható összegek módosultak. Ügyfélszolgálatunk (06-1/459-7300) örömmel ad bővebb tájékoztatást, illetve a honlapunkon is tájékozódhat.

## VAN MÉG KÉRDÉSE?

Ügyfélszolgálat: Takács Tünde 06-1/459-7300  
Koncepció: Lukácsi Ágnes 06-70/703-5465  
Marketing: Mile Mónika 06-1/459-7334