

Müügipsühholoogia

| | |
|---------------------------|--|
| Treener: | Aira Tammemäe |
| Osalejad: | kuni 16 inimest |
| Koht: | vastavalt kokkuleppele |
| Kestvus: | 1 päev |
| Koolituse fookus: | Müügiinimese ja kliendi isiksusest tulenevad võimalused edu saavutamiseks. |
| Koolituse tulemus: | Oskus kasutada müügitulemuse saavutamiseks oma isikupärast tulenevaid trumpe ja õppida eristama klientide isiksusetüüpidest tulenevaid erinevaid ootusi. |

Koolituse programm

Müügiinimese isiksusest tulenevad võimalused ja ohud

- Müügiinimese isiksusest tulenevad hirmud ja võimalused oma tugevusi oskuslikult kasutada. „Karupoeg Puhhi harjutus” isiksusetüüpide määramiseks.
- Erinevate isiksusetüüpide müügiprobleemid, edutegurid, motivaatorid ja stressorid.
- Ohtlikud hoiakud ja võimalused nende muutmiseks.

Klienditüüpide analüüs ja erinevad ootused

- Erinevate klienditüüpide analüüs, erinevad lähenemised eri tüüpi klientidele.
- Erinevate klienditüüpide ootused, põhjused, miks klient tegelikult ostab/ei osta.
- Tüüpilised vead, mida tuleks erinevate klienditüüpide puhul vältida.

Harjutus gruppides: erinevate klienditüüpide äratundmine

Müügiargumendid erinevatele isiksustele

- Ratsionaalsed argumendid
- Emotsionaalsed argumendid
- Lugude rääkimine

Harjutus gruppides: argumentide sõnastamine erinevat tüüpi klientidele

Investeering

Kui grupis on kuni 16 inimest on koolituspäeva hinnaks 1400 EUR+km.

Hind sisaldab:

- Eelkohtumisi koolitusel osalejatega ca 40 min
- Ettevõtte tegevusega seotud müügiharjutuste ettevalmistust
- Kõiki abimaterjale koolituse läbiviimiseks (harjutuste lisavahendid)
- Koolitusmaterjale
- Koolituse läbiviimist mahus 1 päev

Hind ei sisalda koolitusruumide ja tehnika rendi ning toitlustusega seotud kulusid.