

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 1700 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.