



## Konzultatív Értékesítés

Mitől lesz valaki hiteles az értékesítés területén? Mitől válik egy értékesítő ügyfelei elismert tanácsadójává? És mi kell ahhoz, hogy ezt az emberi hitelességet hatékonyságba és eredményekbe fordítsuk a XXI. század digitalizációval átszőtt környezetében?

Hogyan lehet emberi kvalitásainkat az érdeklődés középpontjába helyezni a XXI. század digitalizált környezetében? A négy napos programunk átöleli az értékesítési

folyamat minden fázisát, érinti a munka megszervezéséhez szükséges technológiát és attitűdöt, belső pozitív hozzáállást, kitartást. Mindemellett olyan eszközöket adunk az értékesítők kezébe, amely nemcsak a kifogáskezelésre és ügyféligényre koncentrálnak, hanem értékajánlat prezentálására, lobbizásra és hosszú távú partneri kapcsolatok kiépítésére is.



### Fő célcsoport

- Értékesítők
- Ügyfélmenedzserek
- KAM-ok

•**Nyelv:** Magyar

### Módszertan

- 3-4 hét a tréningnapok között
- 12-16 fős csoportok 2 tanácsadóval
- Interaktív, mindenkit megmozgató viták, szituációs gyakorlatok, pozitív szándékú egyéni visszajelzések
- Egyéni akciótervek és beszámolók a konkrét eredményekről
- Group coaching megközelítés
- Összefoglaló memóriakártyák

### Időpontok, helyszín

- Időtartam: 4x1 nap**  
2020. szeptember 16.  
2020. október 7.  
2020. november 4.  
2020. november 25.

- Helyszín:**  
1007 Budapest, Margitsziget,  
Danubius Grand Hotel  
Krauthammer / Human Digital  
Group iroda

- Képzési ár:**  
390.000 Ft + Áfa/fő  
370.000 Ft + Áfa / 2 fő  
felett/vállalat



## Tartalom

### 1. nap: Hitelesség és proaktív attitűd az értékesítés folyamatában

- # Értékesítés a XXI. Században – „Nemcsak digitális, hanem humán is”
- # Az legeredményesebb értékesítési attitűd: „Challenger Sales”
- # Hitelesség és önazonosság – Personal Brand
- # Saját Értékesítési stílus - erősségek és fejlesztési fókuszok a 7 fázisú értékesítési folyamatban
- # Önmotiváció, proaktivitás és pozitív hozzáállás – telefonon és személyesen (networking)
- # Eltérő vélemények, kifogások kezelése

Egyéni Akciótervek meghatározása

### 2. nap: Értékesítéstechnika I. a Folyamat

- Beszámoló a gyakorlatba ültetés tapasztalatairól –szóbeli kommunikáció 10 pontja
- # A Konzultatív értékesítési folyamathoz kapcsolódó eszköztár
  - # Pozitív hatásgyakorlás – Emotional Selling 6 dimenziója
  - # Tárgyalások - Kérdezéstechnika felsőfokon
  - # Ügyféltípusok és kommunikációs igényeik
  - # Zárási technikák – ”szárnyalás után landolás”
  - # Social Selling - Digitális személyes márka

Egyéni Akciótervek kialakítása

### 3. nap: Értékesítéstechnika II. Nehéz szituációk

Beszámoló a gyakorlatba ültetés tapasztalatairól

- # Reziliencia - stresszes helyzetek és sikertelenségből való felállás
- # Ellenvetések kreatív kezelése – a rejtett igény
- # Árvédelem
- # Konkurencia
- # Empátia: hogyan tudom magamévá tenni a másik fél problémáját
- # Hatékonyan NEM-et mondani megalapozatlan kérésekre
- # A háttország menedzselése és belső ellenállások kezelése az értékesítési folyamatban

Egyéni Akciótervek meghatározása

### 4. nap: Értékajánlat prezentálása

Beszámoló a gyakorlatba ültetés tapasztalatairól

- # Felkészülés
    - Magunkból – ügyfélközpontú érvek
    - Az Ügyféltől
  - # Ötletek eladása - Kapcsolaterősítés, belső kapcsolati háló - lobbizás
  - # Döntéshozók feltérképezése és egyéni kulcsok kialakítása
  - # CXO szint meggyőzése – kompetens tárgyaló partnerré válás
  - # IN/OUT: Célzott üzenetek beküldése és hasznos üzenetek kinyerése
  - # Tárgyalási Aréna: Ügyfél-érdek / saját érdek
  - # Csoportos tárgyalás
- Egyéni Akciótervek kialakítása  
Zárás, tanúsítvány

## Tanácsadók



### Kis-Tamás Barnabás

#### Profil

- # Sales tanácsadás, Sales és PM folyamatok támogatása
- # Képzés, Training, Coaching

#### Tapasztalat

- # Sales Felsővezetés
- # Szervezet-fejlesztés, reorganizációk
- # Nemzetközi management



### Eperjesi Ferenc

#### Profil

- # Sales és stratégiai tanácsadás
- # Sales folyamatok támogatása
- # Képzés, Training, tanácsadás

#### Tapasztalat

- # Nemzetközi Értékesítési és felsővezetés
- # Reorganizáció
- # Exit tanácsadás