

# Challenger - sprzedaż 4.0

*Sukces w sprzedaży w dużej mierze zależy od sprzedawcy*

Niektórzy sprzedawcy niezależnie od okoliczności osiągają wyniki znacznie wyższe od przeciętnej. Nawet jeśli warunki zewnętrzne są wyjątkowo niesprzyjające, ci sprzedawcy są w stanie realizować sprzedaż z ogromną skutecznością. Co ciekawe ich sukcesy nie zależą od budowania relacji z Klientem, ale od umiejętnego przejmowania kontroli nad rozmową oraz dostosowywania komunikatu do konkretnych potrzeb i celów Klienta. Badania na grupie tysięcy sprzedawców reprezentujących różne branże pokazały, że każdego sprzedawcę da się ująć jako reprezentanta jednego z pięciu profili, ale tylko jeden profil – Challenger – zawsze osiąga najwyższe rezultaty.

## Czego uczestnik nauczy się na szkoleniu?

Nauczy się rozpoznawać poszczególne profile sprzedawców – w tym Challengeera

Dowie się, jak nauczyć swoich pracowników modelu sprzedaży Challenger oraz jak zbudować zespół Challengerów i nim pokierować

Odkryje jak sprytnie przedstawić Klientowi swój punkt widzenia, dostosować komunikat do rozmówcy i kontrolować proces negocjacji

Nauczy się skutecznego przejmowania kontroli nad procesem sprzedaży

Zapozna się z najważniejszymi zasadami coachingu sprzedawców

Cena:

**1800 pln netto / 2 dni / os.**



## I. Nowy model sprzedaży - Challenger

- Pięć grup sprzedawców (pracuś, specjalista od relacji, samotnik, specjalista od problemów, Challenger)
- Jeden ważny zwycięzca i jeden ważny przegrany
- Challenger jako sprzedawca rozwiązań

## II. Przenoszenie modelu na pracowników

- Charakterystyka umiejętności Challengeera
- Umiejętności organizacyjne vs umiejętności sprzedażowe
- Budowanie zespołu Challengerów
- Nauczanie w celu pokazania nowego punktu widzenia
- Dostosowanie komunikatu do rozmówcy
- Przejmowanie kontroli nad sprzedażą?

## III. Nauczanie komercyjne - w celu pokazania nowego punktu widzenia

- Kierowanie rozmowy na swoje unikalne mocne strony
- Kwestionowanie założeń Klienta
- Skłanianie Klienta do działania
- Dostosowanie skali do Klienta
- Metody pokierowania rozmową (rozgrzewka, zmiana perspektywy, racjonalne podtopienie, oddziaływanie na emocje, nowy sposób, twoje rozwiązanie)
- Spojrzenie w lustro
- Przygotowanie przemysłanej choreografii
- Case study z nauczania komercyjnego

## IV. Dostosowanie komunikatu do rozmówcy

- Czego chcą osoby podejmujące decyzje?
- Budowanie szerokiego poparcia
- Nowa filozofia sprzedaży
- Dostosowanie komunikatu
- Zmniejszenie poziomu zróżnicowania
- Przykłady dostosowania komunikatu do odbiorcy
- Dostosowanie komunikatu w praktyce

## V. Przejęcie kontroli nad sprzedażą

- Błędne przekonania na temat przejmowania kontroli
- Narzędzia ułatwiające przejmowanie kontroli
- Przejmowanie kontroli – case study
- Technika kontrolowania negocjacji

## VI. Rola menedżera w sprzedaży w modelu Challenger

- Umiejętności menedżera związane ze sprzedażą
- Coaching sprzedawców – case study
- Menedżer sprzedaży w roli nauczyciela
- Zrozumienie własnych uprzedzeń
- Przeciwdziałanie własnym uprzedzeniom
- Wskazówki dla liderów wdrażających model Challenger
- Jak zatrudniać Challengeera – pytania które trzeba zadać, kompetencje które trzeba zdiagnozować

