

Nowi klienci w praktyce – skuteczny prospecting i sprzedaż

Nowoczesne szkolenie sprzedażowe, które pokazuje, jak **realnie zdobywać nowych klientów** – bez przypadkowych działań i nieskutecznych prób. Koncentrujemy się na praktyce, konkretnych narzędziach oraz działaniach, które przekładają się na wyniki.

Dla kogo?

Szkolenie dedykowane jest handlowcom, specjalistom ds. sprzedaży oraz managerom zespołów sprzedażowych działających w obszarze B2B i B2C, którzy chcą zwiększyć skuteczność pozyskiwania klientów i poprawić wyniki sprzedaży.

Cel szkolenia

Rozwój kluczowych kompetencji w zakresie prospectingu – od pierwszego kontaktu, przez budowanie relacji i diagnozę potrzeb, aż po skuteczne domykanie sprzedaży i prowadzenie negocjacji.

Efekty dla uczestników

Po szkoleniu uczestnicy:

- skuteczniej docierają do właściwych klientów
- potrafią budować pierwsze wrażenie i prowadzić rozmowy, które angażują
- trafnie diagnozują potrzeby i dopasowują ofertę
- radzą sobie z obiekcjami i oporem klientów
- wykorzystują sprawdzone techniki pozyskiwania leadów
- prowadzą rozmowy sprzedażowe z większą pewnością i skutecznością
- rozumieją mechanizmy decyzyjne klientów i potrafią je wykorzystać

Zakres tematyczny

Szkolenie obejmuje cały proces pozyskiwania klienta:

- pierwszy kontakt i komunikacja, która buduje zaufanie
- wyróżnianie oferty i budowanie wartości dla klienta
- motywacje zakupowe i psychologia decyzji
- zarządzanie relacjami i informacją o kliencie
- skuteczne metody prospectingu (m.in. cold calling, lead generation, follow-up)
- sprzedaż doradcza i prowadzenie rozmów handlowych
- pokonywanie obiekcji i budowanie „chemii” z klientem
- przygotowanie i prowadzenie negocjacji
- wzmacnianie własnej skuteczności i pewności w sprzedaży

Forma pracy

Szkolenie ma charakter warsztatowy – uczestnicy pracują na realnych sytuacjach biznesowych, ćwiczą rozmowy sprzedażowe i otrzymują konkretne narzędzia do natychmiastowego wdrożenia.

Czas trwania: 1 dzień (8 godzin)

Forma: szkolenie zamknięte, dopasowane do specyfiki firmy

To szkolenie nie jest teorią o sprzedaży – to **praktyczny trening pozyskiwania klientów**, który przynosi wymierne efekty.

