



Training
pentru echipa de vânzări

Vânzarea Performantă

„4x4 Vânzări cu Tracțiune Integrală[®]”
Accelera[®]

Cel mai
complet
program de
training pentru
echipa de
vânzări!

Știu reprezentanții mei de vânzări să se **diferențieze** de concurență?

Știu reprezentanții mei de vânzări să abordeze **strategic** procesul de vânzare?

Știu să **apere prețul** în procesul de negociere?

Cedează rapid în fața **Obiecțiilor**?

Au o **metodă** profesională de vânzare care să aducă

rezultate constante și previzibile?

Se **pierd contracte** din cauza organizării deficitare?

Lucrează reprezentanții mei de vânzări la **capacitate maximă**?

Folosim tacticile eficiente pentru **LOIALIZAREA** clienților?

Ai **îndoieli** privind capacitatea unora dintre ei de a-și **administra eficient portofoliul** de clienți?

Cel mai complet program de training pentru echipa de vânzări!



CUPRINSUL PROGRAMULUI DE TRAINING:

EVALUAREA FORȚEI DE VÂNZĂRI ȘI STABILIREA OBIECTIVELOR

1. ATITUDINEA DE ÎNVINGĂTOR

- Setările mentale care limitează performanțele
- Dezvoltarea motivației interne a vânzătorilor
- Elementele (fizice și morale) ale unei imagini personale de succes
- Comunicarea clară și "cuceritoare" în vânzări
- Psihologia Vânzării
- Ce simte?, Ce gândește? și Ce își dorește? clientul

2. VÂNZAREA

- Abordarea strategică a procesului de prospectare
- Descoperirea oportunităților
- Adaptarea prezentării produselor/serviciilor la situație, la funcția și la psihologia interlocutorului
- Punctele strategice ale procesului de vânzare
- "Piramidele Vânzării®"
- Recunoașterea și gestionarea obiecțiilor
- Cum combatem eficient concurența?
- Finalizarea vânzării printr-o înțelegere stabilă
- Protejarea vânzării de intervenția concurenței

3. NEGOCIAREA

- Auto-controlul în procesul de negociere
- Zona de "câștig reciproc" și soluții avantajoase
- Pregătirea fizică, morală și profesională pentru negociere
- Protejarea prețului
- 20 de tactici de negociere folosite cel mai des de clienți
- Tipurile de negociatori
- Adaptarea la stilurile de negociere

4. EFICIENȚA ÎN VÂNZARE

- Uneltele de creștere a eficienței personale
- Gestionarea priorităților și gestionarea timpului
- Conceptul "Gândire eficientă și profitabilă"
- Administrarea, exploatarea și protejarea portofoliului de clienți - KAM
- Creșterea cifrei de afaceri prin up-selling și cross-selling
- Construirea relațiilor strategice care aduc noi surse de vânzări

EVALUARE FINALĂ ȘI FESTIVITATE DE PREMIERE

Reușită În condiții reale

„**Conceptul de Training 4X4** înseamnă **să reușești**, în orice condiții, să ajungi la destinația aleasă de tine – obiectivul tău! Înseamnă simplitate, putere, autonomie, inteligență și utilizarea tuturor resurselor disponibile.

În condiții perfecte, oricine poate să reușească! În **4X4**, participanții învață cum să își îndeplinească obiectivele, în **condiții reale** de muncă.”

Bogdan Comănescu
Director General **Accelera**[®]
Business Strategy



Bogdan Comănescu
Expert în Vânzări

Peste **20 de ani de experiență** națională și internațională în vânzări și managementul vânzărilor

Director General al **Accelera**[®]

Proiecte de dezvoltare și consultanță în România, Franța, Germania, Italia, Spania, Cehia, Polonia, Bulgaria, Moldova și India

Fondator al **Academy Accor Services** în România

Trainer Certificat

De ce este atât de căutat acest program?

Peste 2.500 de reprezentanți de vânzări și manageri de vânzări din România au absolvit programul "4X4 Vânzări cu tracțiune integrală[®]"!

Beneficiile:

1. **Creșterea Vânzărilor** datorită exploataării integrale și corecte a întregului portofoliu de clienți.
2. **Creșterea prețului mediu** de vânzare mulțumită dezvoltării abilităților de abordare strategică a vânzării și a negocierii.
3. **Reducerea costurilor administrative** ale echipei de vânzări datorită eficientizării și modernizării metodelor lor de lucru.

Vânzări

Prețuri

Costuri

Eficiența:

1. Este bazat pe studiul Best Practices în teren!
2. Se construiesc soluții pentru problemele concrete ale participanților
3. Livrarea este bazată pe o serie de jocuri și situații experiențiale care produc schimbări ireversibile în comportamentul profesional al echipei de vânzări
4. Are un înalt nivel motivațional pentru echipa de vânzări

"Lucrez în vânzări de peste 10 ani. „4X4 Vânzări” este bine structurat și am învățat lucruri noi care mă vor ajuta în carieră!"

A. Bărdăhan
National Sales Manager

Peste **200 de testimoniale** despre serviciile Accelera[®] puteți găsi pe site-ul www.accelera.ro

Aspectele administrative ale programului

"4X4 - Vânzări cu tracțiune integrală[®]"
este un program destinat echipelor de vânzări. De
aceia metodele de învățare sunt **foarte dinamice și
foarte active.**"

Destinat:

Membrilor echipei de vânzări - reprezentanți, supervizori și directori de vânzări.

Condiții minime pentru participare:

Să lucreze efectiv în vânzări pentru că programul are **multe aplicații practice**, la locul de muncă.

Obiectivul programului:

Creșterea performanțelor echipei de vânzări în condițiile reale din companiile unde lucrează participanții.

Numărul de participanți: Grupe de maximum 14 participanți

Planning-ul programului: 4 Sesiuni a câte 2 zile, la intervale de 1 lună.

Festivitatea de premiere - ½ zi Examenul final și sesiunea de premiere

Locația: Se desfășoară în **sala Accelera[®]** din cadrul Ibis Parlament - București.

Final: Testare finală, Certificare recunoscută și Diplomă **Accelera[®]**

Solicitați **cotația de preț** la e-mail: **accelera@accelera.ro**

Accelera® Business Strategy

Înființată în 2005 ca filială în România a Academiei Accor Services din Paris, Accelera® este o companie de training și consultanță specializată în creșterea vânzărilor.

Datorită know-how-ului performant și a experienței în domeniu, Accelera® a furnizat soluții strategice eficiente pentru peste 150 de companii din România și a găzduit în sălile sale de training peste 7.000 de cursanți.

Companiile aleg serviciile Accelera® pentru:

1. Know-how-ul internațional,
2. Experiența vastă a consultanților,
3. Inteligența soluțiilor oferite și
4. Rezultatele obținute imediat

Cele mai bune rezultate le obținem în domeniile: TELECOMUNICAȚII, SERVICII FINANCIARE , SOFTWARE, AUTO, FMCG și CALL CENTER

În aceste domenii dispunem (1) de know-how-ul, (2) de specialiștii și (3) de experiența necesară pentru a aduce clienților noștri creșterea rapidă și sigură a vânzărilor.

Portofoliul Accelera® și peste **200 de testimoniale** despre serviciile noastre puteți găsi pe site-ul www.accelera.ro

METODA ACCELERA® DE TRAINING ȘI DEZVOLTARE EFICIENTĂ A ECHIPEI DE VÂNZĂRI

Ca reprezentanță a Académie Accor Services în România, Accelera a beneficiat de peste 28 de ani de experiență în dezvoltarea performanțelor profesionale ale adulților și de cele mai noi tehnici în domeniu. Fiecare program se desfășoară după procesul:



Producem o **SCHIMBARE RAPIDĂ și IREVERSIBILĂ!**

**Erorile
reprezentanților
de vânzări pot
costa foarte
scump
compania!**

