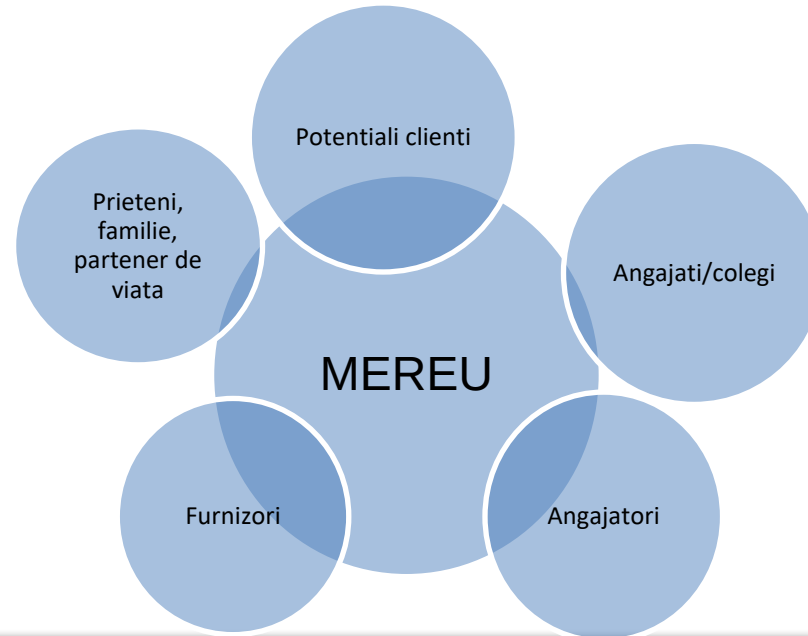


Cum stim sa ne vindem?





Cand si cui ne vindem?



Recomandari pentru o vanzare eficienta

Dezvoltati increderea in sine (analiza SWOT)

Empatizati

Creati conceptul situational

Setati prioritatile (scopul)

Tratati fiecare discutie amical

Zambiti si creati o atmosfera relaxata



Etapele vanzarii

1. Prospectare/Clasificare
2. Introducere
3. Transmiterea mesajului
- 4. Receptionarea raspunsului**
(aflarea nevoilor)
5. “Negocierea”



1. Prospectare/clasificare

Ne potrivim?

Merita sau nu?

Am incredere in el?

Am de invatat de la celalalt?

Este potential colaborator pt mine?



2. Introducere

EU sunt EU

Analiza SWOT

Crearea conceptului

Crearea unui scop real (obiectiv SMART)

PREZENTARE:

- limbajul corpului
- small talk
- **brand personal**



3. Transmiterea mesajului

Motivatia se transmite

Urmăriti conceptul general

Adaptati scopul continuu

SINCERITATE > INCREDERE

Asertivitate

Umor

Caracteristici > Beneficii



Palnia comunicarii

Harta (ce suntem)



Limbaj de profunzime (ce
gandim)



Limbaj superficial (ce
transmitem)

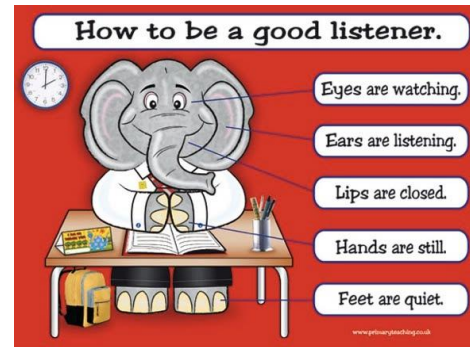
4. Receptionarea mesajului

EMPATIE (ne punem in locul celuilalt)

Acceptarea/Validarea “te inteleg”, “as face la fel”, “asa este” etc

Ascultarea activa: intrebari suplimentare, clarificari,
focalizarea atentiei, urmarirea limbajului

Nevoi reale-ascunse



5. “Negocierea”

Clarificare discutie/termeni ceruti

Clarificarea posibilitatilor noastre

Incepeti cu “elefantul din camera”

Tehnici de negociere

Evitati contrazicerile

> Rezultat win-win





Erori in vanzari

- X Presupunere
- X Intreruperi
- X Monolog
- X Prospectare gresita
- X Barfiti concurenta
- X Lipsa follow-up





Tips & Tricks

- ✓ Puneti intrebari despre celalalt!
- ✓ Brandul conteaza!.....si e destul de sensibil
- ✓ Folositi “Daca.....atunci....” pt sfaturi
- ✓ Urmati intuitia
- ✓ Oferiti mai mult decat vi se cere
- ✓ Cereti feed-back
- ✓ FOLLOW UP





Center for Career Development

by LINKgroup

Suntem ceea ce gandim!

Va multumesc pentru atentie!

Marius Ioan
Business Dev – BIA HR
0727.500.366
marius.ioan@bia.ro