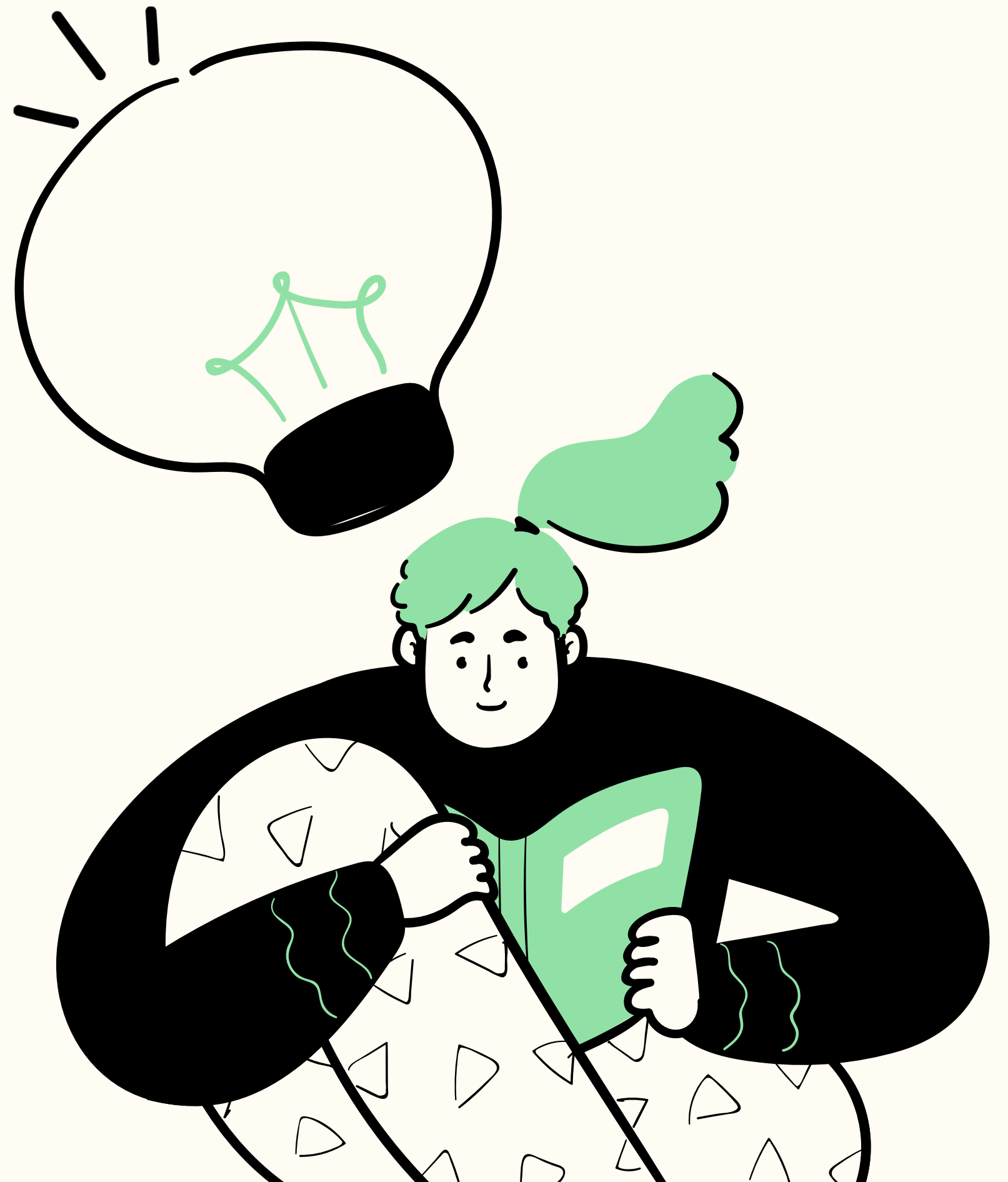


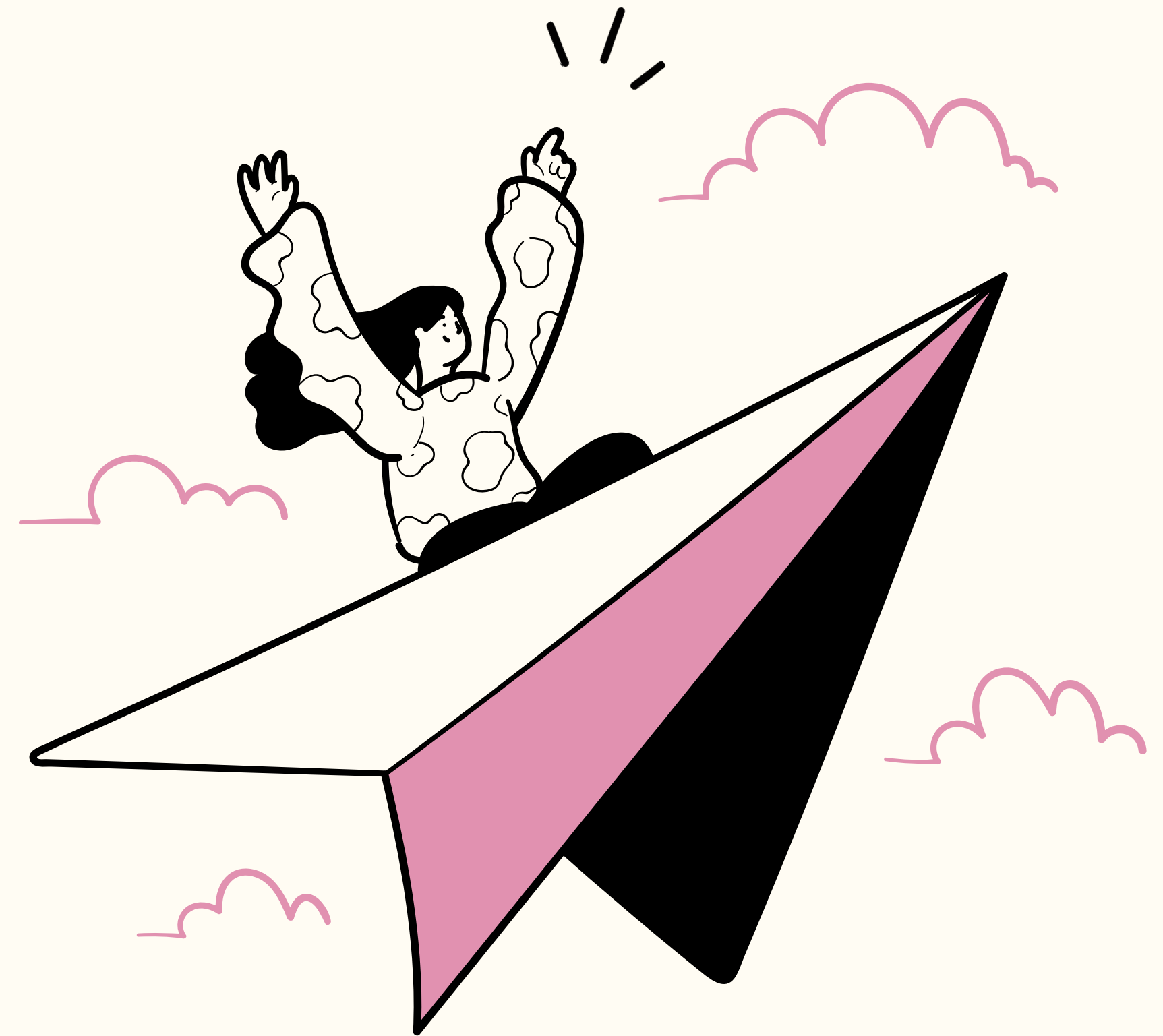
**TRANSFORMĂ-ȚI CARIERA
ÎN 2024. VÂNZĂRI ÎN ERA
DIGITALĂ.**

WORKSHOP VÂNZĂRI



AGENDA

- Introducere
- De ce vânzări?
- Vânzările consultative
- Vânzări în avocatură
- Vânzări în antreprenoriat
- Vânzări în recrutare
- Job în vânzări
- Concluzii



TRAINERI



Nora Nemeș
Avocat



Simona Vasilescu
Customer Service Coordinator



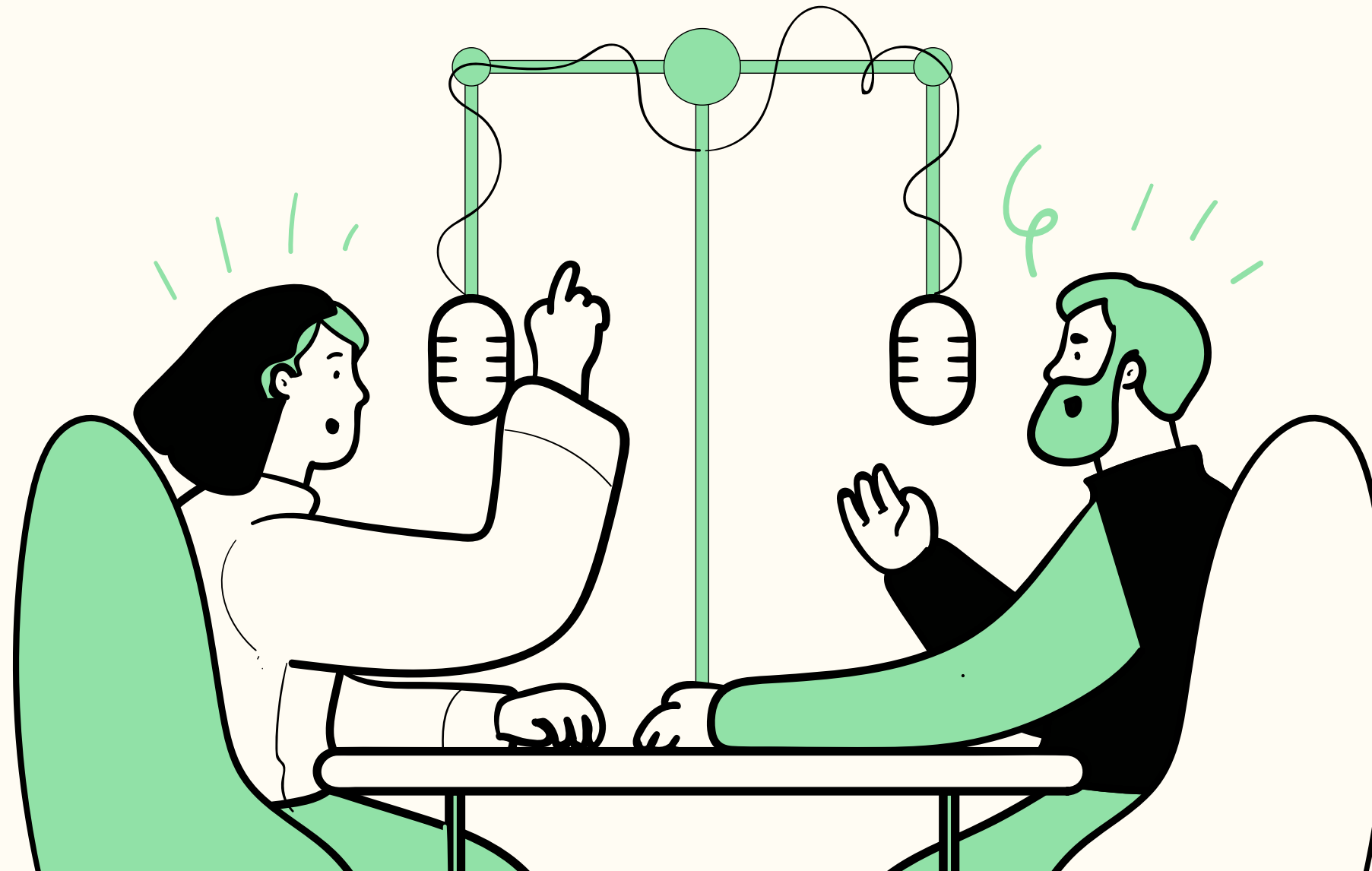
Daniela Enache
Co-Founder She is Mom



INTRODUCERE

Sales - job of the future

Vânzările sunt adesea considerate un domeniu vital și unul dintre "joburile viitorului" datorită mai multor factori esențiali care le conferă relevanță și durabilitate în peisajul profesional. Iată câteva motive pentru care vânzările sunt și vor rămâne o carieră esențială în viitor:



DE CE VÂNZĂRI?



01

Adaptabilitate la evoluțiile tehnologice:

- Vânzările sunt un domeniu care se adaptează rapid la noi tehnologii și inovații. De la automatizarea proceselor de vânzare până la utilizarea inteligenței artificiale pentru a personaliza experiențele clienților, profesioniștii din vânzări trebuie să se adapteze și să învețe continuu pentru a rămâne competitivi.

03

Interacțiunea umană rămâne crucială:

- Chiar și în era digitală, capacitatea de a construi relații personale și de a comunica eficient cu clienții este crucială. Vânzările implică înțelegerea profundă a nevoilor și dorințelor umane, o competență care nu poate fi în totalitate înlocuită de mașini sau algoritmi.

02

Creșterea comerțului electronic:

- Pe măsură ce cumpărăturile online devin tot mai populare, crește și nevoia de strategii de vânzare eficiente și personalizate. Profesioniștii din vânzări sunt esențiali pentru a naviga și optimiza aceste platforme, asigurând că produsele și serviciile ajung la consumatori în moduri inovatoare și eficiente.

04

Globalizarea piețelor:

- Globalizarea deschide companiile către piețe internaționale noi, crescând cererea pentru vânzatori care pot gestiona relații diverse și pot naviga diferite culturi de afaceri. Vânzările globale necesită o abordare sofisticată și adaptată pentru a atinge eficient diversele audiențe.

DE CE VÂNZĂRI?



05

Inovație și dezvoltare de produs:

- Vânzările joacă un rol crucial în feedback-ul ciclic dintre clienți și dezvoltarea produsului. Vânzătorii nu doar că vând produse, dar aduc și informații valoroase înapoi la companie, care pot conduce la inovații și îmbunătățiri ale produselor.

06

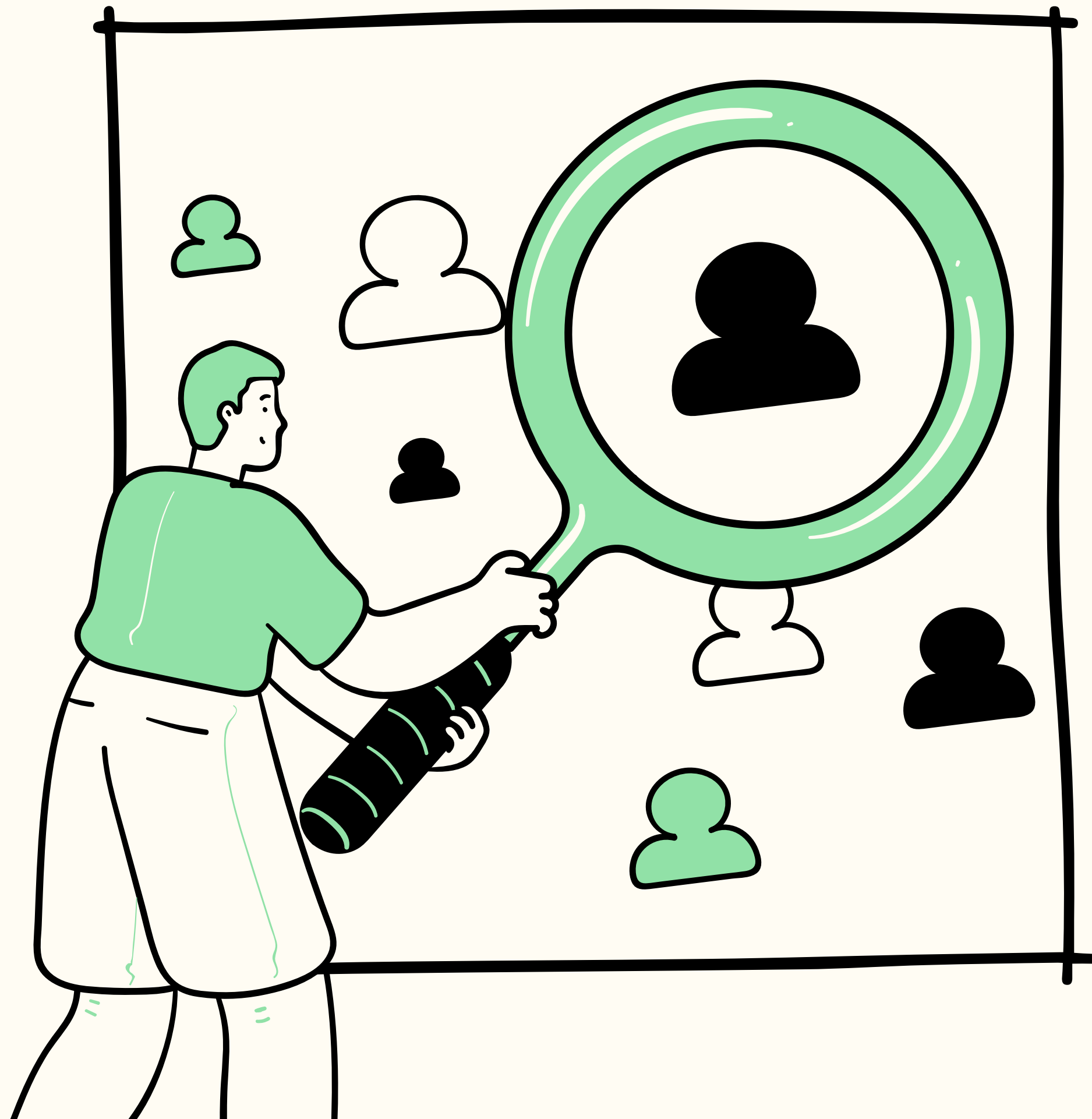
Flexibilitate și diversitate în carieră:

- Vânzările oferă o gamă largă de oportunități în diverse industrii. Fie că este vorba de tehnologie, sănătate, educație sau orice alt sector, aproape fiecare industrie are nevoie de o echipă de vânzări puternică.

07

Rezistența în fața recesiunii:

- Chiar și în timpurile economice dificile, companiile se bazează pe vânzări pentru a genera venituri. Acest lucru face din vânzări un domeniu relativ sigur și stabil în ceea ce privește securitatea locurilor de muncă.

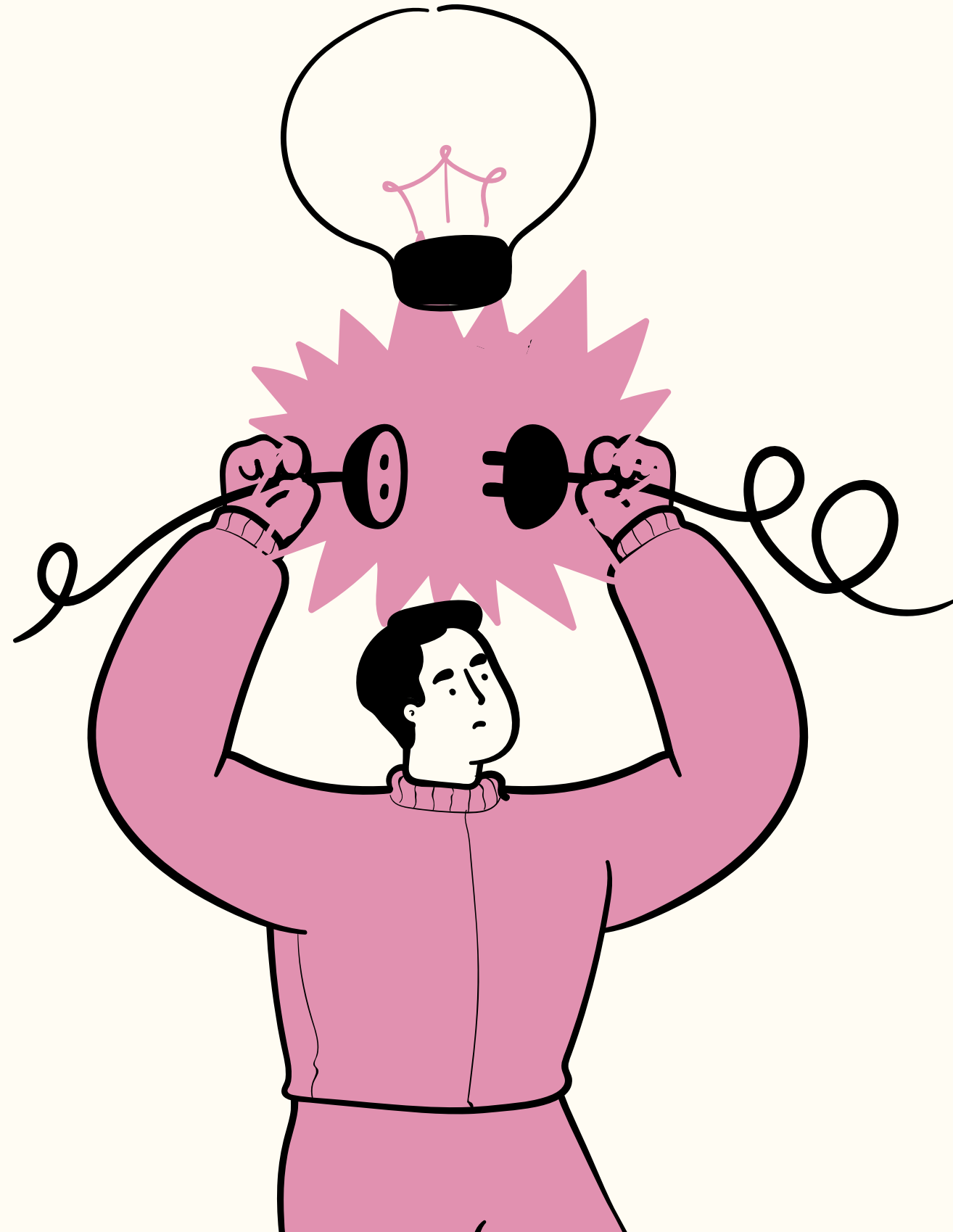


CE SUNT VÂNZĂRILE CONSULTATIVE?

- Definiție: Vânzările consultative sunt o tehnică de vânzare care se bazează pe înțelegerea nevoilor clientului și pe oferirea de soluții personalizate.
- Scop: Transformarea vânzătorului dintr-un simplu furnizor într-un partener de încredere al clientului.

Exemple : design de interior, cursuri, servicii

PROCESUL VÂNZĂRILOR CONSULTATIVE



Ascultarea activă:

- Primul pas este să înțelegi cu adevărat care sunt nevoile, dorințele și problemele clientului prin ascultare atentă și întrebări relevante.

Identificarea nevoilor:

- Analizează informațiile obținute pentru a identifica cele mai presante nevoi ale clientului care pot fi adresate prin produsele sau serviciile oferite.

Propunerea de soluții:

- Bazat pe nevoile identificate, propune soluții personalizate care aduc valoare adăugată clientului.

BENEFICIILE VÂNZĂRII CONSULTATIVE

01

- Construirea de relații pe termen lung: Prin concentrarea pe nevoile clientului, se dezvoltă relații de durată bazate pe încredere și reciprocitate.

02

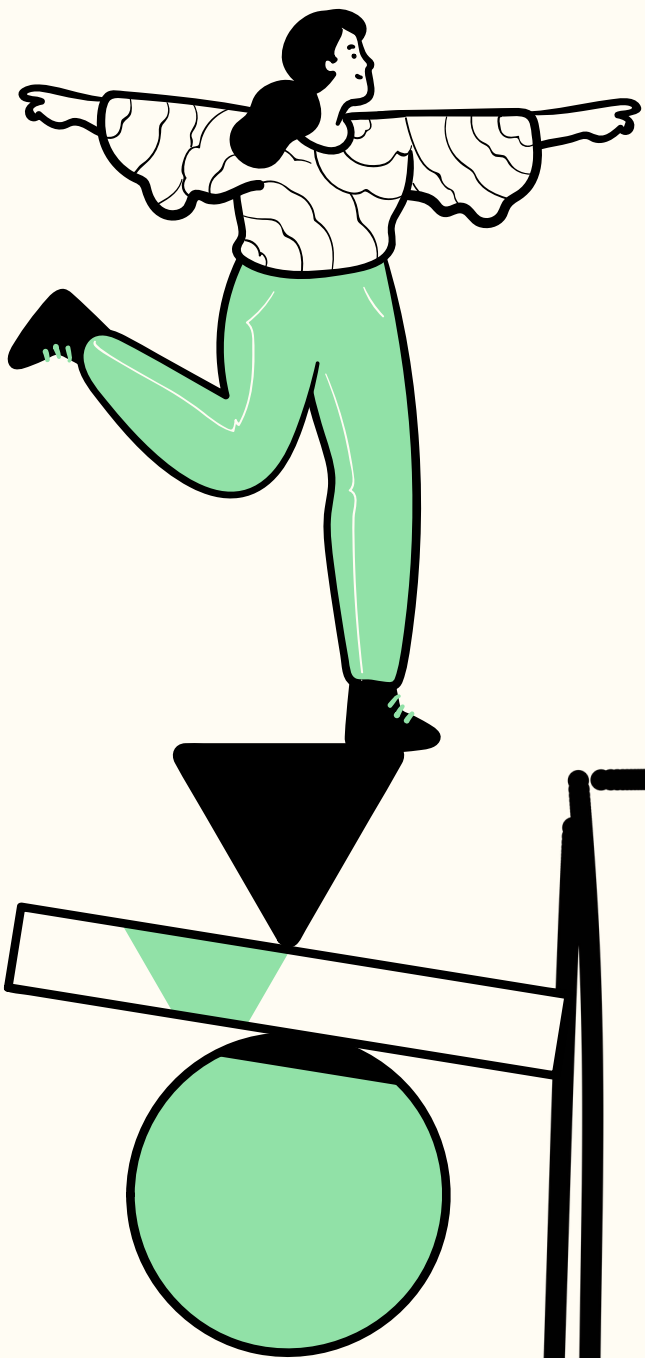
- Diferențiere față de concurență: Oferirea de soluții personalizate poate diferenția compania pe piață în fața competitorilor care practică vânzări tradiționale bazate pe preț

03

- Creșterea satisfacției clienților: Soluțiile bine aliniată la nevoile clienților cresc satisfacția și loialitatea acestora.



IMPLEMENTAREA VÂNZĂRILOR CONSULTATIVE



1

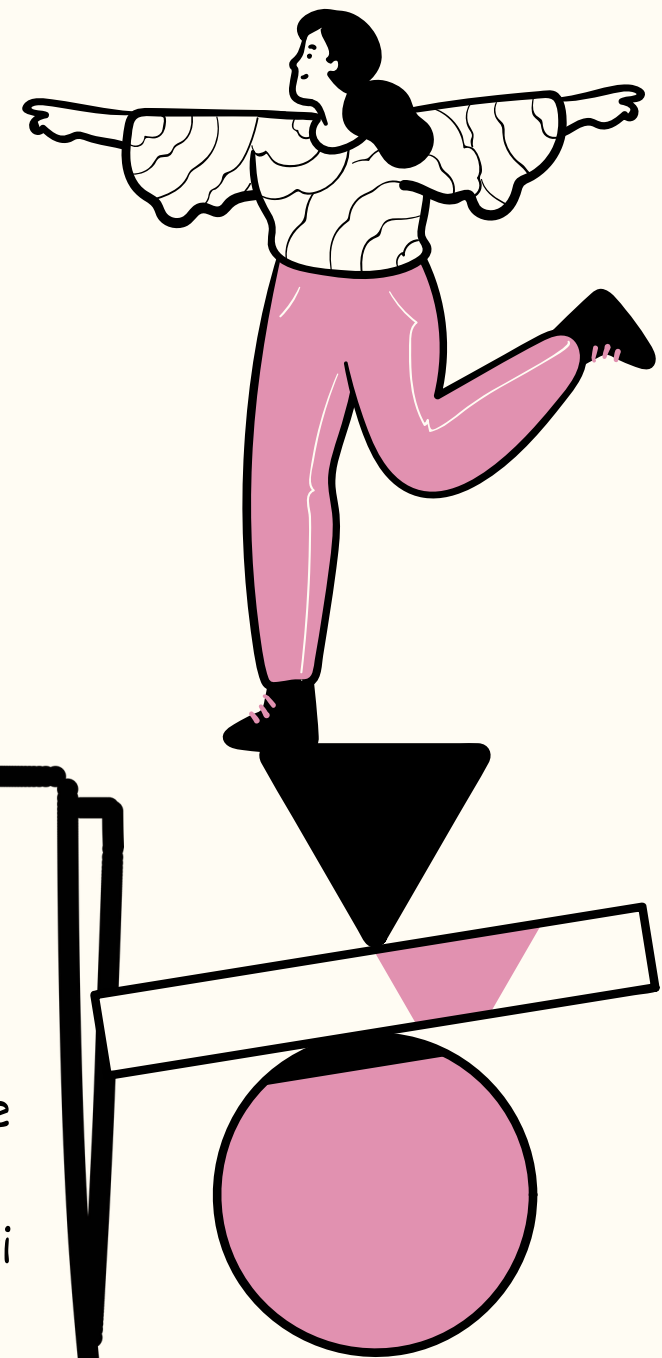
Training și dezvoltare:
Investește în trainingul
echipei de vânzări pentru a
dezvolta abilități de
consultanță și comunicare
eficientă.

2

Feedback și adaptare:
Folosește feedback-ul de
la clienți pentru a
îmbunătăți continuu
procesele de vânzare.

3

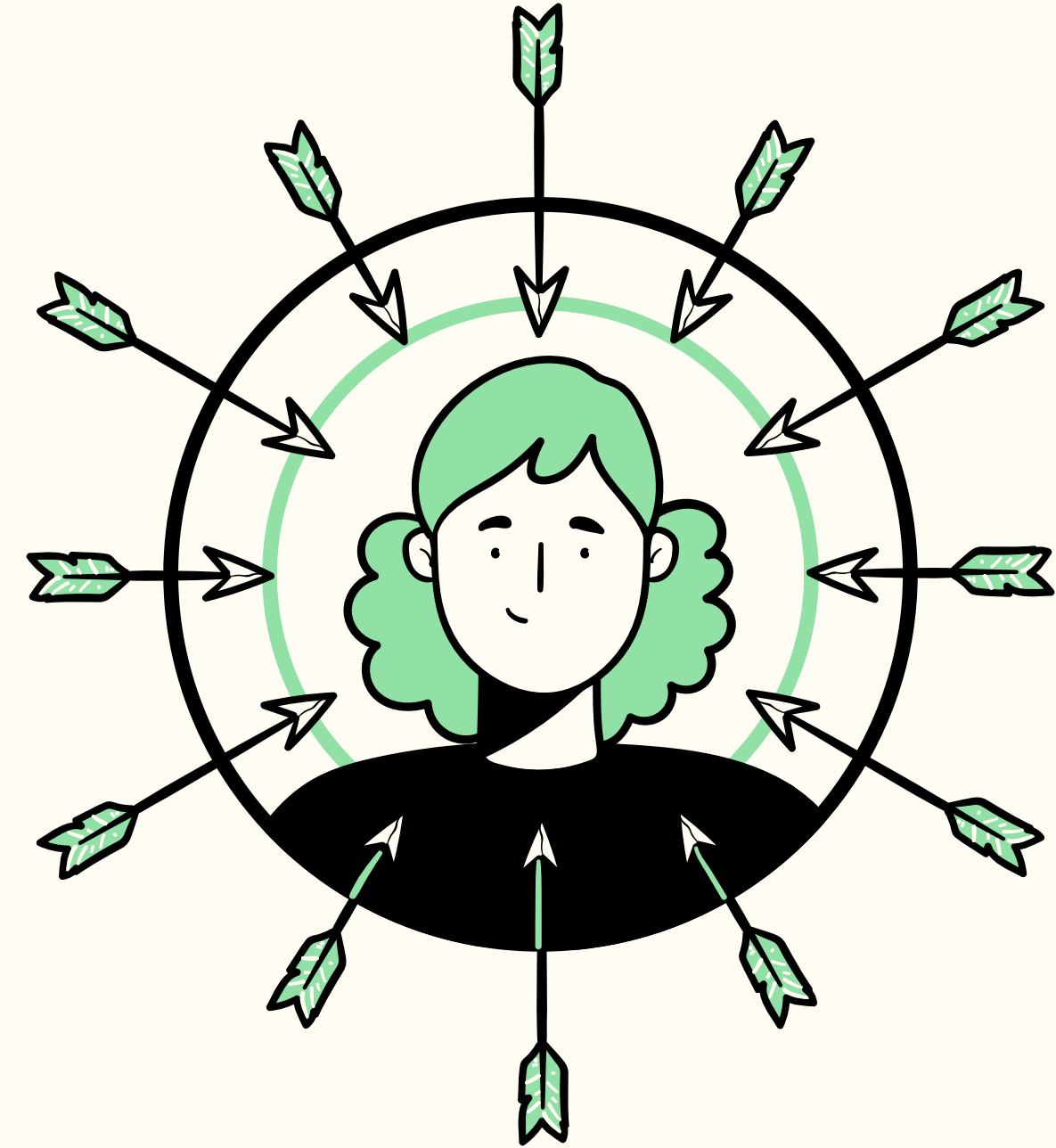
Tehnologie și suport:
Utilizează tehnologie de
CRM și alte unelte digitale
pentru a gestiona
informațiile despre clienți
și pentru a personaliza
ofertele în mod eficient.



Vânzări în avocatură

Cum atragi clienți?

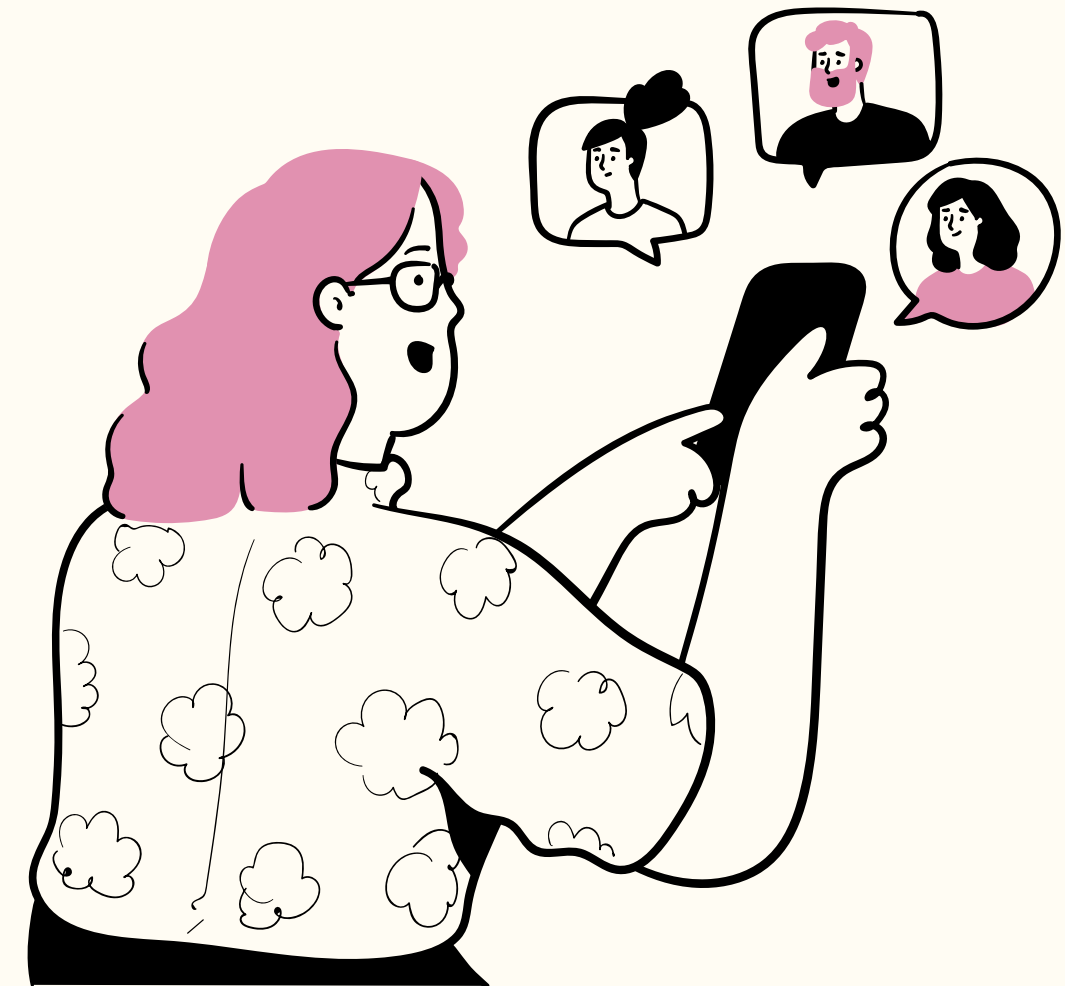
1. Identificarea pieței țintă
2. Brand personal și promovare
3. Networking, extinderea rețelei
4. Vânzarea serviciilor și gestionarea relațiilor



Vânzări în avocatură

Pași de urmat:

1. Crearea unui portofoliu de servicii atractiv
2. Gestionarea eficientă a timpului și a resurselor
3. Educarea și consilierea clienților
4. Feedback și îmbunătățire continuă



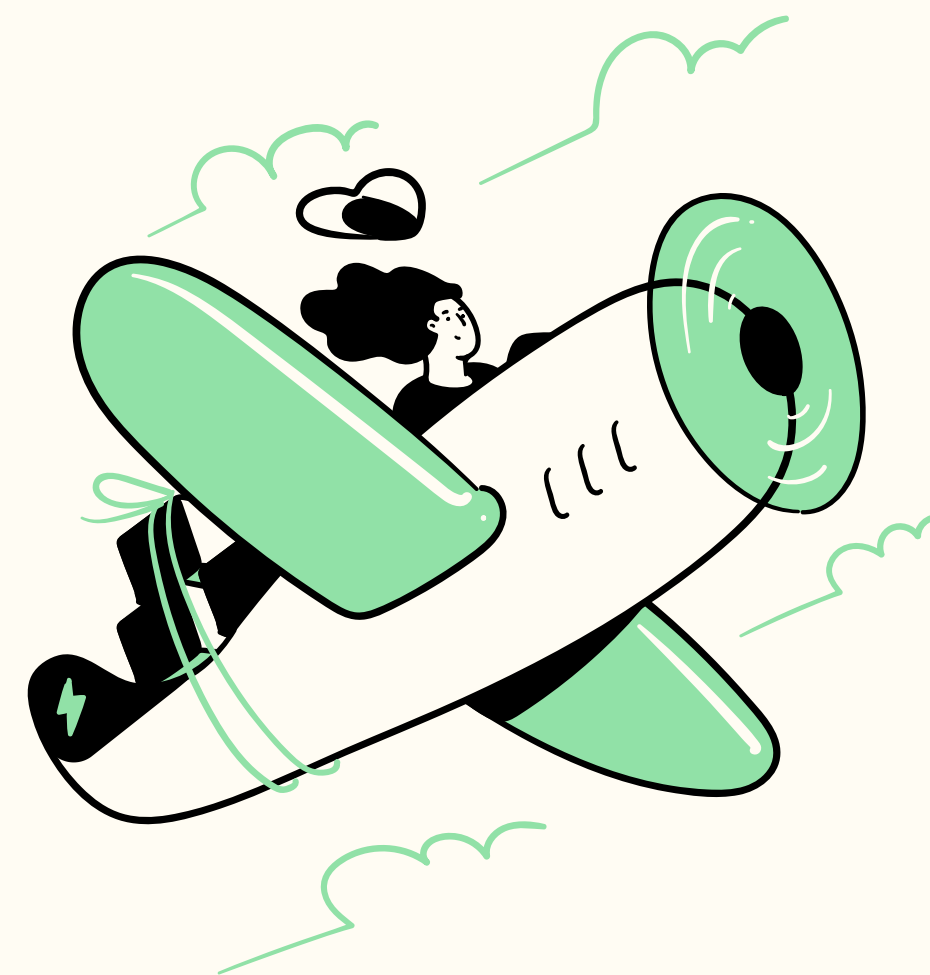
Vânzări în antreprenoriat

Atributele vânzării:

1. PREZENTARE

- A TA - ca persoană, căci implică aspectele esențiale gesturile, mimica, este nevoie să te folosești cât mai mult de abilitățile pe care le ai, de cunoștințele acumulate dar și de felul tau de a fi;
- A produsului - este foarte important să cunoști produsul destinat vânzării (oferirea de detalii; punerea în evidență a aspectelor ce îl fac, cel mai potrivit pentru clientul tău, plusurile și aportul ce îl poate aduce în dezvoltare - dacă discutăm despre cursuri, dar și posibilitatea ca tot alături de tine - Vânzătorul - să poată găsi și alte produse care îl pot interesa - cu alte cuvinte, dorința de a-l acapara, într-un mod benefic de ambele părți, pentru o colaborare cât mai prelungită;)
- A ideii cu care îți dorești să rămână acea persoană - că a găsit în tine partenerul potrivit, că este cea mai bună alegere pe termen mediu și lung, că raportul calitate preț este atins;

Cel care vinde, defapt - se vinde?



Vânzări în antreprenoriat



Atributele vânzării:

2. COMUNICARE - AICI, ESTE ADUSĂ ÎN PRIM PLAN, TIPOLOGIA TA DE VÂNZĂTOR

În funcție de domeniul de activitate, comunicarea trebuie să fie clară, bine structurată, cu sau fără multe detalii

(informațiile sunt esențiale, însă Detaliile fac Diferența), de aceea trebuie să ai o bună măsură, în funcție de domeniul despre care faci referință;

- Poate fi nevoie de blândețe, empatie, răbdare în a înțelege nevoia reală a clientului (cursuri) sau poate fi nevoie de a oferi informații precise, extrem de bine punctate, clare și cat mai puține (într-un domeniu tehnic);

ÎNCREDEREA OAMENILOR, ESTE POATE ASPECTUL FUNDAMENTAL, EA FACE POSIBILĂ VÂNZAREA!!!

Încrederea pe care tu o ai în produs, determină felul în care îți expui ideea, încrederea în tine este cea care te ajuta să te exprimi cu Naturalitate;

-Încrederea în faptul că acel produs este potrivit cumparatorului tau, va crește gradul de satisfacție și acea persoană te va Recomanda, ceea ce va genera, alte Vânzări.

Pentru a-ți atinge obiectivele, încearcă exact cu acest aspect - finalul - Ce îți dorești să realizezi? Vânzarea produsului? Atunci împrietenește-te cu el!

Vânzări în antreprenoriat

Din experiența mea, în diferitele job-uri avute dar și în antreprenoriat, am înțeles că pentru a vinde - este nevoie de:

- cunoșterea produsului
- transmiterea informației în mod clar, concis
- interesul față de nevoia clientului
- atingerea target-ului propus
- dorința de a împărtăși informațiile pe care tu le cunoști
- bucuria și plăcerea de a vorbi despre ceea ce faci și de a insufla încredere, tocmai prin argumentele prezentate, dar mai ales prin felul tău de a fi!

Determinare, bucuria de vorbi despre.. /împărtăși altora din ceea ce faci cu drag -



PROPUNERI ACTIVITĂȚI:

01

Role play de vânzare consultativă pentru participanți

02

Să facem profilul unui vânzător bun

Vânzări în recrutare

Recrutarea este un proces de vânzare, la fel cum este și un proces de resurse umane.

Auzim adesea sintagma: "Compania trebuie să știe să se vândă"

= să se prezinte cât mai atrctiv în fața candidaților

= să ofere încredere

Astfel că jobul devine un "produs" pe care candidații îl achiziționează din piața muncii
Candidații caută pe lângă partea salarială și beneficii să fie văzuți, recunoscuți, apreciați

Nu este suficient să publicăm un anunț de job, este nevoie de un diferențiator



Vânzări în recrutare

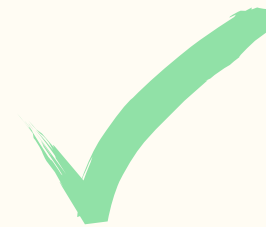
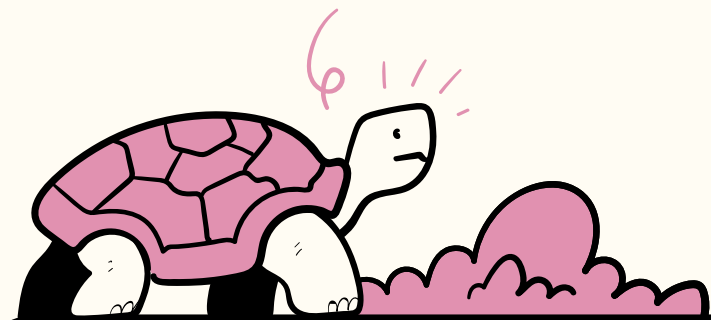
1. Importanța înțelegerii nevoilor clienților
2. Construirea relațiilor
3. Identificarea și atragerea candidaților potriviți
4. Gestionarea eficientă a procesului de selecție
5. Adaptabilitate și inovație



Vânzări în recrutare



- Nu poți vinde un job dacă nu îl cunoști
- Nu poți angaja dacă nu ai un brand de angajator



- Este necesar să cunoști industria
- Este important să te asiguri că ai explicat avantajele și beneficiile jobului
- Interviu este un dialog, atât angajatorul cât și angajatul au nevoie de informații



ROL DESCHIS ÎN CADRUL LINK:

SALES CONSULTANT EDUCAȚIONAL

În calitate de Sales Consultant Educațional, vei fi prima persoană cu care viitorii cursanți vor lua legătura și de la care vor primi primele informații despre programele noastre educaționale.

- comunicarea cu clienții;
- oferirea de informații despre serviciile educaționale prin telefon, e-mail și la întâlniri cu clienții;
- consiliere pentru înscrieri;
- negocierea condițiilor de înscriere;
- vei menține un nivel ridicat de satisfacție al clienților;
- prelucrarea cererilor de înscriere;
- pregătirea și semnarea contractelor;
- ținerea evidenței clienților;
- sarcini administrative.



De ce să te alături echipei Link fllcademy?

- Îți vei îmbunătăți tehnicile de comunicare și consiliere, abilitatea de a asculta clienții și de a pune întrebări, de a gestiona timpul, de a dezvolta puterea sugestiilor și de a încheia cu pricepere acorduri cu clienții.
- Vei lucra într-un mediu profesionist și dinamic, în continuă dezvoltare.
- Vei avea ocazia să te perfecționezi profesional, să îți îmbogățești educația cu cunoștințe în domeniul tehnologiei informației și să câștigi proporțional cu rezultatele obținute.
- Primești acces la oricare dintre cursurile școlii.

**CV-urile și recomandările se trimit la adresa de
e-mail: daniela@talentcenter.ro**

**THANK
you!**

