kod szkolenia: RB-S-P / Prosp_DL_PL

Prospecting 360° – Kompletny warsztat pozyskiwania klientów

„Sprzedasz każde CO, jeśli masz wystarczająco mocne DLACZEGO”
zasłyszane na szkoleniu

Warsztat „Prospecting 360° ” to praktyczne szkolenie, które wyposaży Cię w narzędzia i umiejętności niezbędne do identyfikacji, segmentacji i skutecznego docierania do nowych klientów. Nauczysz się, jak budować i wykorzystywać bazy danych, prowadzić rozmowy cold calling i cold mailing, korzystać z social sellingu oraz networkingu, a także tworzyć angażujące komunikaty i radzić sobie z obiekcjami. Podczas warsztatu opracujesz własny plan działań prospectingowych, poznasz mierniki efektywności i dowiesz się, jak optymalizować proces pozyskiwania klientów, by realnie zwiększyć sprzedaż i budować trwałe relacje biznesowe. Szkolenie dedykowane jest wszystkim osobom odpowiedzialnym za rozwój sprzedaży i budowanie bazy klientów – zarówno w sektorze B2B, jak i B2C.

Odbiorcy szkolenia

Dla specjalistów ds. sprzedaży i rozwoju biznesu, przedstawicieli handlowych, menedżerów sprzedaży oraz osób odpowiedzialnych za aktywne pozyskiwanie klientów B2B i B2C oraz wszystkich osób, które chcą rozwinąć kompetencje w zakresie prospectingu, budowania relacji i efektywnej komunikacji biznesowej.

Korzyści

- Nauka skutecznej identyfikacji i segmentacji grup docelowych, co pozwala skoncentrować działania na najbardziej wartościowych klientach i zwiększa efektywność pracy
- Pozyskanie praktycznych umiejętności budowania baz danych prospectingowych oraz priorytetyzacji działań, co przekłada się na lepsze zarządzanie czasem i zasobami
- Opanowanie nowoczesnych technik kontaktowania się z potencjalnymi klientami przez różne kanały (telefon, e-mail, social media, networking), co zwiększa szanse na dotarcie do decydentów i skuteczne rozpoczęcie relacji biznesowej
- Rozwinięcie umiejętności tworzenia angażujących komunikatów prospectingowych, radzenia sobie z obiekcjami oraz personalizacji przekazu, co podnosi skuteczność konwersji leadów na klientów
- Zbudowanie własnego, gotowego do wdrożenia planu działań prospectingowych oraz poznanie narzędzi do mierzenia i optymalizacji procesu pozyskiwania klientów
- Wzrost pewności siebie i kompetencji komunikacyjnych w kontaktach z nowymi klientami oraz rozwój kreatywności w poszukiwaniu nowych sposobów dotarcia do rynku

Program szkolenia

1. Segmentacja rynku i identyfikacja grup docelowych
- Analiza rynku pod kątem prospectingu
- Segmentacja klientów według potencjału
- Identyfikacja decydentów i grup docelowych
- Tworzenie baz danych prospectingowych
- Priorytetyzacja działań prospectingowych
2. Wybór i wykorzystanie kanałów prospectingu
- Przegląd dostępnych kanałów (telefon, e-mail, social media, eventy)
- Cold calling – przygotowanie i prowadzenie rozmów
- Cold mailing – budowa i automatyzacja wiadomości
- Networking – wydarzenia branżowe i rekomendacje
- Social selling – LinkedIn i media społecznościowe
3. Budowanie skutecznych komunikatów prospectingowych
- Analiza potrzeb i oczekiwań grup docelowych
- Tworzenie angażujących komunikatów (cold call, cold mail)
- Język korzyści i storytelling
- Radzenie sobie z obiekcjami
- Testowanie i optymalizacja komunikatów
4. Mapowanie i optymalizacja procesu prospectingowego

- Mapowanie procesu prospectingowego
- Zarządzanie pipeline prospectingowym
- Mierzenie efektywności działań prospectingowych
- Optymalizacja procesu
- Planowanie i skalowanie działań prospectingowych

Oczekiwane przygotowanie uczestnika

Zalecane jest przyniesienie:

- Komputera z bezprzewodowym dostępem do Internetu – naładowana bateria
- Listę firm wraz z numerami telefonu, z którymi uczestnik planuje nawiązać relację:
  - trzy firmy, gdzie nie zna osoby, z którą powinien porozmawiać
  - trzy firmy, gdzie zna konkretną osobę i posiada do niej bezpośredni nr telefonu

Czas trwania

2 dni / 12 godzin

Język

- Szkolenie: polski
- Materiały: polski