

kod szkolenia: HR-MS / close the deal

Zamykanie sprzedaży i praca z obiekcjami

Nawet najlepsza prezentacja oferty nie przynosi efektu, jeśli handlowiec nie potrafi **zamknąć sprzedaży** lub skutecznie poradzić sobie z obiekcjami klienta. To szkolenie dostarcza konkretnych narzędzi i technik, które pomagają przejść od rozmowy do decyzji zakupowej – z wyczuciem, ale skutecznie.



Odbiorcy szkolenia

Dla handlowców, doradców, konsultantów, account managerów oraz wszystkich osób odpowiedzialnych za domykanie procesów sprzedażowych. Szczególnie polecane dla tych, którzy mają trudności z rozmową o cenie, reagowaniem na obiekcje i przejściem do finalizacji transakcji.



Korzyści

- Zwiększenie skuteczności w domykaniu sprzedaży – mniej rozmów „bez finału”.
- Umiejętność reagowania na trudne pytania i obawy klientów bez utraty kontroli nad rozmową.
- Lepsze zarządzanie emocjami – zarówno własnymi, jak i klienta – w kluczowych momentach decyzji.
- Konkretny zestaw technik, które można natychmiast wdrożyć do własnego procesu sprzedaży.
- Większa swoboda w rozmowie o cenie oraz budowanie przekonania klienta do wartości oferty.



Program szkolenia

1. Struktura rozmowy zamykającej

- Otwarcie rozmowy ułatwiające zamknięcie sprzedaży
- Techniki podsumowania ustaleń

- Kontraktowanie działań końcowych
- Rozmowa o budżecie i cenie
- Sposoby naturalnego zamykania sprzedaży

2. Techniki pracy z obiekcjami

- Identyfikacja najczęstszych obiekcji
- Techniki radzenia sobie z obiekcjami
- Przekształcanie obiekcji w korzyści
- Praca z emocjami klienta przy obiekcjach
- Ćwiczenia z pracy z obiekcjami

3. Finalizacja sprzedaży

- Struktura zamknięcia rozmowy handlowej
- Techniki domykania sprzedaży
- Weryfikacja gotowości klienta do zakupu
- Tworzenie poczucia pilności
- Ustalanie dalszych kroków po zamknięciu

4. Rozwój kompetencji zamykania

- Analiza przypadków skutecznego zamykania
- Symulacje rozmów zamykających
- Feedback i doskonalenie technik
- Praca nad pewnością siebie w zamykaniu
- Automatyzacja procesu zamykania



Oczekiwane przygotowanie uczestnika

Nie jest wymagane.



Czas trwania

2 dni / 12 godzin

Język

Język – polski

Materiały – polski