

Curricula curs vanzari incepatori - Metoda P.A.P.I.N.

Ziua 1	Pregatirea vanzarii - Tehnici de vanzare		Durata (min)	
9:00 - 9:30	Prezentarea participantilor si a trainerului		10	
	Regulile si obiectivele cursului		10	
	Sistemul EDAC – Cum se învață		10	
	Exemplu: E o groapă în mijlocul drumului			
9:30 - 10:45	P R E G A T I R E A	1. NOUA VANZARE - NOUL VANZATOR		
		Toată lumea lucrează în vânzări		5
		Ce s-a schimbat in vanzari: vânzarea agresivă vs. vânzarea delicată		5
		Etica vânzării: responsabilitățile noastre		5
		Rolul vânzătorului		5
		Order getter - Order Taker		5
		Povestea unui salesman care se angajează în supermarket		5
		Vanzarea inseamna 'dai marfa, iei bani'		5
		Vanzatorii foarte buni fac mai multe vizite		5
		2. Temele de acasa		
		Obiceiuri sănătoase		5
		Planificarea timpului (zilnică)		
		Obținerea întâlnirii		10
		'Cere cu factorul de decizie'		5
		Cum trecem de secretară		
Scenariul de vorbit prin telefon		5		
10:45 - 11:00	Pauza		15	
11:00 - 13:00	P R E G A T I R E A	3. Cibernetica gandirii / Construirea atitudinii corecte		
		Cibernetica gandirii		
		Povestea cumpăratului unei rochii		
		Vanzatorii de succes vs. vanzatorii fara succes		
		Instrumente de vanzare		20
		Vocea, mimica, ochii, zâmbetul, hainele, corpul		
		Numele Clientului		
		Râsul și vorbitul		
		Propriul creier		
		Atitudinea corectă a vânzătorului		15
		Puterea subconștientului		
		Planificarea succesului		
		Tehnici mentale simple		
		Tehnici mentale		
		Metode de ridicare a moralului		
Role -play-uri		20		
13:00 - 14:00	Pauza de pranz		60	
14:00 - 15:45	A N A L I Z A	4. Comportamentul clientului		
		Atenția		5
		Prima impresie		5
		Dress for Success		
		Poveste: „Nu știi cine ești”		5
		Piramida nevoilor clientului (Piramida lui Maslow)		10
		Nevoi si dorinte		15
		Exercițiu: Numiți nevoi și dorințe ale clienților voștri		
		Caracteristici și beneficii		30
		Exercițiu: Vrei să-ți vinzi mașina		
Tipuri de clienti - stiluri de vanzare		30		
Exercitiu de tipuri de clienti				
15:45 - 16:00	Pauza		15	
	A N A L I Z A	5. Comunicarea		
		Întrebări la care răspundem în acest capitol		5
		Conducerea cu întrebări		5
Cuvinte pozitive și negative		5		

Curricula curs vanzari incepatori - Metoda P.A.P.I.N.

16:00 - 18:00	A	Tipuri de întrebări: intrebari deschise si inchise	5
		Cum vorbim la telefon	
		Feed-back-ul / Aprecierea și critica	10
		Pâlnia	15
		Întrebări ușoare, grele, tăcerea	
		Verificarea ușoară și grea	
		Exercitiu de palnie	15
		Role -play-uri	30
		Exercițiu de vizualizare	5
18:00		Body language	15
		Sfarsitul primei zile	

Ziua 2		Interviul de vanzare (Secventa de vanzare)		
9:00 - 9:30	P R O P U N E R	Recapitulare din ziua 1 / Pasii interviului de vanzare	30	
		Întrebări la care răspundem în acest capitol	5	
		Interviul de vânzare – AIDA, Atentia, Interesul, Dorinta, Actiunea		
		Când întrerupem interviul de vânzare	5	
After sales service		10		
9:30 - 10:45		6. Formatul de vanzare persuasiv		
		FVP - Formatul de vanzare persuasiv	15	
		Exercitiu de FVP	20	
		Matematici de vanzari		
10:45 - 11:00			Probleme de vanzari	20
		Pauza (15 min)		
14:00 - 15:45	I N C H I D E R E	7. Inchideri	45	
		Întrebări la care răspundem în acest capitol	5	
		Ce e închiderea	10	
		Reguli de închidere	5	
		Semnale de cumpărare	5	
		Tipuri de închideri	20	
Jocuri de rol (3-4jocuri de rol)		60		
13:00 - 14:00			Pauza de pranz (1 ora)	60
11:00 - 13:00		8. Obiectii. Rezolvarea obiectiilor.		50
		Tipuri de obiectii - Cele 2 tipuri de obiectii principale	5	
	Recunoasterea obiectiilor	5		
	Rezolvarea obiectiilor - Sistemul PAR (Pricepe-Asigură-Răspunde)	5		
15:45 - 16:00		Role-play-uri cu rezolvări de obiectii (4 jocuri de rol)	70	
		Pauza (15 min)	15	
16:00 - 18:00	N E G O	9. Elemente de negociere	30	
		Test: „Ce tip de negociator sunt?”	10	
		Stiluri de negociere	10	
		Tactici de negociere (Apararea, Schimbul, Contraatacul)	10	
		Rezolvari tipice pentru tactici de negociere	10	
		Jocuri de rol (3-4 jocuri de rol)	50	

Ziua 3		Examen	
8:00 - 8:30	E X A M E N	Recapitulare (16 cuvinte recapitulative)	10
8:30 - 8:45		Pauza. Feed-back pentru trainer. (15 min)	15
8:45 - 9:30		Examen scris	45
9:30 - 17:30		Examen oral - joc de rol	
17:30		Sfarsitul cursului. Raspunsurile corecte pentru examen. Cuvant de incheiere.	20
17:50		Inchiderea cursului	0