

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	<b>1. NOUA VANZARE - NOUL VANZATOR</b>	
	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
	<b>2. Temele de acasa</b>	
	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	<b>Pauza</b>	15
11:00 - 13:00	<b>3. Cibernetica gandirii / Construirea atitudinii corecte</b>	
	Cibernetica gandirii	
	Povestea cumpăratului unei rochii	
	Vanzatorii de succes vs. vanzatorii fara succes	
	Instrumente de vanzare	20
	Vocea, mimica, ochii, zămbetul, 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	
13:00 - 14:00	Role -play-uri	20
	<b>Pauza de pranz</b>	60
14:00 - 15:45	<b>4. Comportamentul clientului</b>	
	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	
15:45 - 16:00	Tipuri de clienti - stiluri de vanzare	30
	Exercitiu de tipuri de clienti	
	<b>Pauza</b>	15
	<b>5. Comunicarea</b>	
	Întrebări la care răspundem în acest capitol	5
	Conducerea cu întrebări	5
	Cuvinte pozitive și negative	5

P  
R  
E  
G  
A  
T  
I  
R  
E  
A

A  
N  
A  
L  
I  
Z  
A

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

16:00 - 18:00	<b>A</b>	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
		Body language	15
18:00	<b>Sfarsitul primei zile</b>		

<b>Ziua 2</b>		<b>Interviul de vanzare (Secventa de vanzare)</b>		
9:00 - 9:30	<b>P R O P U N E R</b>	<b>Recapitulare din ziua 1 / Pasii interviului de vanzare</b>	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		<b>6. Formatul de vanzare persuasiv</b>		
		FVP - Formatul de vanzare persuasiv	15	
		Exercitiu de FVP	20	
		Matematici de vanzari		
10:45 - 11:00			Probleme de vanzari	20
<b>10:45 - 11:00</b>		<b>Pauza (15 min)</b>		
14:00 - 15:45	<b>I N C H I D E R E</b>	<b>7. Inchideri</b>	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		
<b>13:00 - 14:00</b>		<b>Pauza de pranz (1 ora)</b>		
11:00 - 13:00		<b>8. Obiectii. Rezolvarea obiectiilor.</b>		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	
<b>15:45 - 16:00</b>		<b>Pauza (15 min)</b>		
16:00 - 18:00	<b>N E G O</b>	<b>9. Elemente de negociere</b>	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	

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