



## Warsztaty z PROSPECTINGU - PRZYSZŁOŚCIOWE metody poszukiwania i pozyskiwania NOWYCH Klientów

### Uczestnicy docelowi:

osoby odpowiedzialne za samodzielne pozyskiwanie Klientów

### Cel szkolenia:

- Jak tworzyć i osiągać postawione CELE?
- Jaki mają wpływ działania prospectingowe na sprzedaż?
- Jak skutecznie pozyskiwać LEADY sprzedażowe i ich wpływ na nasze wyniki
- Umiejętność stworzenia własnego planu Prospectingowego
- Nabycie umiejętności precyzyjnego określania profilu Klienta
- Zrozumienie i nabycie umiejętności korzystania z "lejka sprzedażowego"
- Zrozumienie zasad funkcjonowania networkingu i e-networkingu w XXI wieku
- Zapoznanie się z zaawansowanymi metodami komunikacji werbalnej i niewerbalnej oraz jej potencjał w Prospectingu
- Przyswojenie 5-cio etapowego procesu umawiania spotkań z Klientami

### Program szkolenia

- Przyszłościowy sposób pozyskiwania Klientów - Prospecting i jego "MENU"
- Leady sprzedażowe jako podstawowa jednostka miary SUKCESU
- 10 sposobów efektywnego pozyskiwania LEADÓW
- Co to jest CEL i jak sprawić, żeby był optymalnie wyznaczony?
- Dlaczego ważne jest zdefiniowanie profilu Idealnego Klienta i jakie to nam daje korzyści?
  - zdefiniowanie grupy docelowej
  - jak wprowadzić efektywną segmentację rynku?
  - jak efektywnie wyznaczyć target?
- Dlaczego Kreatywność w działaniu przynosi wymierne efekty i jak ją odnaleźć w codziennej gonitwie?
- Narzędziownia internetowa - gdzie, co i jak ustawić, żeby Klient mógł Cię odnaleźć?
- 4-ro etapowy proces lejka sprzedażowego w Prospectingu
- Networking - zasady efektywnego wykorzystania w praktyce - narzędziownia
- E-networking - zasady sprawnego budowania sieci kontaktów biznesowych
- Narzędzia i sposoby efektywnej analizy Klienta przed pierwszym kontaktem
- 6 zasad efektywnej komunikacji relacyjnej oraz znaczenie dostrajania się do Klienta
- Efektywny proces umawiania spotkań i znaczenie mojego osobistego nastawienia
- Elevator Pitch i jego znaczenie w pierwszej fazie kontaktu
- Czy i jakie działania można podjąć, żeby przejąć Klientów od konkurencji
- Jak zdobyć rekomendację i od kogo?

czas trwania szkolenia - 2 dni