

Curricula curs vanzari  
'Noua Vanzare - 99 shmekerii'

Ziua 1		Pregatirea vanzarii - Legile influentarii - Atitudinea	
9:00 – 10:45	L E G I L E  I N F L U E N T A R I I	<b>1. Noua vanzare - noul vanzator</b>	
		Regulile cursului	30 min
		Prezentarea participantilor si a trainerului	
		Sistemul EDAC – Cum se învață	
		Toată lumea lucrează în vânzări	
		Ce s-a schimbat in vanzari: vânzarea agresivă vs. vânzarea delicată	
		Order getter - Order taker	
		<b>2. Legile influentarii</b>	75 min
		Vanzarea de baza: Vanzarea de caracteristici și beneficii	10 min
		Tema: Exercițiu: Numiți nevoi și dorințe ale clienților voștri	10 min
		Tema: Exercițiu: Deosebiti nevoile de dorinte	
		Tema: Exercițiu: Transformati caracteristicile in beneficii pentru clientii vostri	
		Cele 7 legi fundamentale ale influentarii	10 min
		Legea reciprocitatii	5 min
		Legea consecventei	5 min
		Legea autoritatii	5 min
		Legea posesiei	5 min
Legea similaritatii	5 min		
Legea comunitatii	5 min		
Legea putinatatii	5 min		
Teorie: Cele 10 reguli de cibernetica a gandirii umane	10 min		
10:45 -		<b>Pauza (15 min)</b>	<b>15 min</b>
11:00 – 13:00	A T I T U D I N E A	<b>3. Atitudinea corecta in vanzare</b>	120 min
		Teorie: Tehnici mentale simple. Metode de ridicare a moralului. Puterea subconștientului	15 min
		Ajuta	15 min
		Intentia inalta	15 min
		Nu alergera dupa bani	15 min
		Curiozitatea	15 min
		Victimizarea	15 min
		WC-ul	15 min
		Teorie: Când întrerupem interviul de vânzare	15 min
Teorie: After sales service și mentenanța	15 min		
13:00 - 13:30/		<b>Pauza de pranz (30 min / 1 ora)</b>	<b>30 / 60 min</b>
14:00 – 15:45	P R E G A T I R E	<b>4. Planificarea și obtinerea unei intalniri</b>	105 min
		Plan de activitati/ 1 lucru important	15 min
		CRIB	15 min
		5 minute	
		Calendarul	15 min
		Hainele	15 min
		"spargatorul de portofel"	
		"Nu costa nimic"	15 min
Publicitate (legea consensului)	15 min		
15:45 - 16:00		<b>Pauza (15 min)</b>	<b>15 min</b>
16:00 – 18:00	A N A L I Z A	<b>5. Primul contact</b>	120 min
		Prezentarea de 15 secunde	15 min
		Teorie: Piramida deciziei.	15 min
		Factor de decizie	15 min
		Saltul peste 'gate-keeper'	15 min
		Asezarea / Body language	15 min
		Oglinda, culoarea ochilor, ochi lipiciosi, viteza de vorbire, tonul vocii	15 min
		Carnetulul cu notite	15 min
		Complimentul	15 min
		Cadoul (legea reciprocitatii)	15 min
		Numele (corect)	15 min
Tema pentru acasa: Exercițiu: 'Vrei să-ți vinzi mașina'			

sh 1  
sh 2  
sh 3  
sh 4  
sh 5  
sh 6

sh 7  
sh 8  
sh 9  
sh 10  
sh 11  
sh 12  
sh 13  
sh 14

sh 15  
sh 16  
sh 17  
sh 18  
sh 19  
sh 20  
sh 21  
sh 22

Curricula curs vanzari  
'Noua Vanzare - 99 shmekerii'

Ziua 2		APOI (ANALIZA, PROPUNEREA, OBIECTII-INCHIDERI)	
9:00 - 10:45	ANALIZA	<b>6. Anamneza (aflarea durerilor si viselor)</b>	<b>105 min</b>
		Povestea introductiva	15 min sh 23
		"E vreo problema?"	15 min sh 24
		Intrebarea umbrela	15 min sh 25
		Intrebarea miraculoasa	15 min sh 26
		' Intreaba-ma tu.'	15 min sh 27
		Alege-ti durerea	15 min sh 28
		Pompa de aer	15 min sh 29
		Sugestia 'de bine'	15 min sh 30
10:45 -		<b>Pauza (15 min)</b>	<b>15 min</b>
11:00 - 13:00	PROPUNERE	<b>7. Formatul de vanzare persuasiv</b>	<b>120 min</b>
		Teorie: Pregatirea unei secvente de vanzare (sintetizarea informatiei) - Formatul de vanzare persuasiv	15 min
		Tema pentru acasa: Exercițiu de realizare a a unui FVP	
		Pivot	15 min sh 31
		Instrumente de lucru (vizuale)	15 min sh 32
		Cuvinte pozitive / cuvinte negative	15 min sh 33
		Codita / Codita in fata	15 min sh 34
		Verificarea simpla	15 min sh 35
		Povestea / Sugestia in discurs	15 min sh 36
		Autodefaimarea	15 min sh 37
Marturisirea	15 min sh 38		
		Garantia	15 min sh 39
13:00 - 13:30/		<b>Pauza de pranz (30 min / 1 ora)</b>	<b>30 / 60 min</b>
14:00 - 15:45	PROPUNERE	<b>8. Obiectii. Rezolvarea obiectiilor.</b>	<b>105 min</b>
		Teorie - Tipuri de obiectii	
		Recunoasterea obiectiilor	
		Rezolvarea obiectiilor - Sistemul PAR (Pricepe-Asigură-Răspunde)	30 min
		Rezolvarea obiectiilor multiple ('soldatul roman')	
		Repetarea	15 min sh 40
		Asigurarea (verificarea obiectiei)	15 min sh 41
		Amortizarea	15 min sh 42
		Pre-apararea	15 min sh 43
		"Stii ca e asa"	15 min sh 44
Doctorul	15 min sh 45		
		A treia parte	sh 46
		Tema pentru acasa: Exercițiu de palnie	
15:45 - 16:00		<b>Pauza (15 min)</b>	<b>15 min</b>
16:00 - 18:00	INCHIDERE	<b>9. Inchideri simple (verbale)</b>	<b>120 min</b>
		Ce e închiderea/ Reguli de închidere	
		Semnale de cumpărare/ Tipuri de închideri	15 min
		Exercitii cu shmekerii - cum se efectueaza	
		Lovitura de ciocan	15 min sh 47
		Intrebarea alternativa	15 min sh 48
		Concurentul	15 min sh 49
		'Nu incercam?'	15 min sh 50
		'Fără risc'	15 min sh 51
		Da dupa Da	15 min sh 52
		Secret ('Numai pentru tine')	15 min sh 53

Curricula curs vanzari  
'Noua Vanzare - 99 shmekerii'

Ziua 3		JOCURI DE ROL - SECVENTE DE VANZARE	
9:00 - 10:45	I N C H I D E R E	<b>10. Inchideri elaborate (pregandite) - Exercitii cu shmekerii</b>	<b>105 min</b>
		E responsabilitatea Dvs.	15 min sh 54
		Doar ca sa inteleg mai bine	15 min sh 55
		Argumentatia pozitiv - negativa	15 min sh 56
		Reducerea la absurd	15 min sh 57
		Inchiderea pe /Serviciul suplimentar	15 min sh 58
		Limitarea	15 min sh 59
		Comparatii cu numere (matematici de vanzari)	15 min sh 60
		Benjamin Franklin /diez	15 min sh 61
10:45 -		<b>Pauza (15 min)</b>	<b>15 min</b>
11:00 - 13:00	N E G O C I E R E A	<b>11. Negociere (Elemente de negociere)</b>	<b>120 min</b>
		Teorie despre negociere	30 min
		Tema. Test: „Ce tip de negociator sunt?”	
		Stiluri de negociere	
		Tactici de negociere (Apararea, Schimbul, Contraatacul)	15 min sh 62
		Rezolvări tipice pentru tactici de negociere	
		Spune-mi mai mult' + notite	15 min sh 63
		Balonul de schimb	15 min sh 64
		NU-ul frumos	15 min sh 65
		Demolarea autoritatii	15 min sh 66
Promisiune - amenintare	15 min sh 67		
		Reducerea la absurd	15 min
13:00 - 13:30/		<b>Pauza de pranz (30 min / 1 ora)</b>	<b>30 / 60 min</b>
13:30 - 15:45	J O C I D E R E	<b>12. Jocuri de rol</b>	<b>270 min</b>
		Regulile jocului de rol: cum se desfasoara	15 min
		Feed-back. Cum se da feed-back corect.	30 min
		Model de joc de rol (facut de trainer)	
		Joc de rol cu timp prestatit (maxim 10 minute, 5 minute feed-back) - 4 secvente	60 min
Role-play-uri cu rezolvări de obiecții (7 jocuri de rol tip APOI - Analiza, Propunere, Obiectii, Inchidere)			
(15:45 -		<b>Pauza (15 min) (in timpul jocurilor de rol)</b>	<b>15 min</b>
16:00 -	R	Jocuri de rol tip APOI-15 (continuare) - 8 jocuri de rol	120 min
18:00 - 18:30	O L	Recapitulare (16 cuvinte recapitulative)	10 min
		Feed-back pentru trainer.	10 min
		Inchiderea cursului. Intrebări de inchidere.	10 min

Curricula curs vanzari  
'Noua Vanzare - 99 shmekerii'

Curricula curs vanzari  
'Noua Vanzare - 99 shmekerii'

Curricula curs vanzari  
'Noua Vanzare - 99 shmekerii'