

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

Ziua 1	Pregatirea vanzarii - Tehnici de vanzare	Durata (min)			
9:00 - 9:30	Regulile cursului Prezentarea participantilor si a trainerului Sistemul EDAC – Cum se învață	10 15 5			
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 Vânzarea inseamna `dai marfa, iei bani` 5 Vanzatorii foarte buni fac mai multe vizite 5 2. Temele de acasa Obiceiuri sănătoase 5 Planificarea timpului (zilnică) 5 Obținerea întâlnirii 10 `Cere cu factorul de decizie` 5 Cum trecem de secretară 5 Scenariul de vorbit prin telefon 5			
10:45 - 11:00		Pauza	15		
11:00 – 13:00		3. Legile influentarii / Cibernetica gandirii / Construirea atitudinii corecte Cibernetica gandirii 5 Povestea cumpăratului unei rochii 5 Vânzătorii de succes vs. vânzătorii fără succes 5 Instrumente de vânzare 20 Vocea, mimica, ochii, zâmbetul, hainele, corpul 5 Numele Clientului 5 Râsul și vorbitul 5 Propriul creier 5 Atitudinea corectă a vânzătorului 15 Puterea subconștientului 5 Planificarea succesului 5 Tehnici mentale simple 5 Tehnici mentale 5 Metode de ridicare a moralului 5 Role -play-uri 20	60		
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 5 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 5 Caracteristici și beneficii 30 Exercițiu: Vrei să-ți vinzi mașina 5 Tipuri de clienti - stiluri de vanzare 30 Exercițiu de tipuri de clienti 5	
15:45 - 16:00				Pauza	15
16:00 – 18:00				5. Comunicarea Întrebări la care răspundem în acest capitol 5 Conducerea cu întrebări 5 Cuvinte pozitive și negative 5 Tipuri de întrebări: intrebari deschise si inchise 5 Cum vorbim la telefon 5 Feed-back-ul / Aprecierea și critica 10 Pâlnia 15	15

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

	Întrebări ușoare, grele, tăcerea	
	Verificarea ușoară și grea	
	Exercițiu de palnie	15
	Role -play-uri	30
	Exercițiu de vizualizare	5
	Body language	15
18:00	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	
		Exercițiu de FVP	20	
		Matematici de vanzari		
10:45 - 11:00			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 obiecții principale	5	
	Recunoasterea obiectiilor	5		
	Rezolvarea obiectiilor - Sistemul PAR (Pricepe-Asigură-Răspunde)	5		
15:45 - 16:00		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