



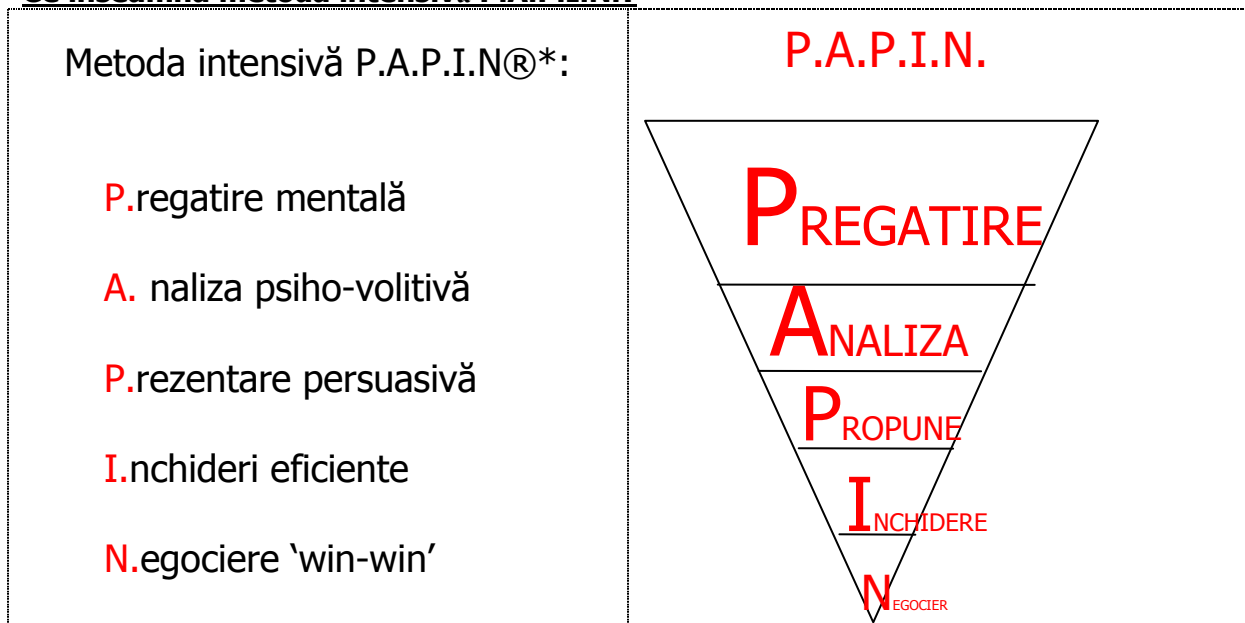
Curs de vânzări – Metoda intensivă P.A.P.I.N.

Stimat Client,

Vă invităm să participați la cursul de vânzări „Metoda intensivă P.A.P.I.N®*”. Metoda P.A.P.I.N. este o metodă intensivă și interactivă de învățare a tehnicilor de vânzări, care funcționează și generează vânzări încă din prima zi de după curs. Cursul este total interactiv și se bazează pe desfășurarea a cel puțin 25 de jocuri de rol și a peste 15 exerciții diferite.

Costul începe de la numai 250 Euro / persoană -> totul inclus. Costul de 250 Euro include și costurile pentru sală, prânz, cafea și gustări, precum și pentru toate materialele de curs. **Cursul se poate tine și in-house, la costuri începând de la 119 Euro / persoană = numai cursul standard, minim 12 participanți.** Customizarea cursului începe de la 50 Euro / persoană, iar pregătirea pe teren a cursului, cu viitorii participanți, costă 38 Euro / persoană. Pentru toate cursurile, plata se face 100% în avans, pe baza de contract și factură.

Ce înseamnă metoda intensivă P.A.P.I.N.?




A. De ce metoda intensivă P.A.P.I.N. este într-adevar intensivă, și merită să veniți la acest curs:

- Datorită modului în care este gândit cursul, cu peste 40 de exerciții și jocuri de rol, acesta **crează reflexe condiționate / aptitudini de lucru**, care se aplică în vânzare încă din prima zi după curs, și **au rezultate!**;
- Cursul conține numai **cunostințe aplicabile în România**;
- Metoda P.A.P.I.N. este în continua dezvoltare, începând cu 1997, pornind de la **training-urile facute în multinationale** (P&G, Coca-Cola), însă inserând experiențe personale de vânzare și aplicații practice;
- Cursul e presărat cu povești și anecdote relevante pentru activitatea de vânzări, ceea ce face să fie foarte ușor și plăcut de urmărit;
- Toate tehnicile predate în metoda P.A.P.I.N. pornesc de la situații curente, întâlnite în viața de zi cu zi, precum și în relațiile de lucru, și sunt apoi extinse situațiilor specifice de vânzare sau negociere;
- Cele mai multe dintre cursurile noastre sunt acreditate de C.N.F.P.A., Ministerul Muncii și Ministerul Învățământului. În cadrul acestui curs veți avea ocazia să practicați jocuri de rol, și, în funcție de performanțele Dvs. veți obține un calificativ care va fi trecut pe diplomă. Cursul se adresează în principal celor începători sau cu experiență redusă în vânzări (până în 5 ani); însă, vânzătorii experimentați ne-au spus că e **cel mai bun curs care l-au făcut, și au avut foarte multe de învățat!**

Metoda P.A.P.I.N® este dezvoltată de Concept Marketing & Vanzari®. Se adresează personalului vânzător, sau celor care vor să-și îmbunătățească eficiența în vânzări, directe, indirecte, interne sau către clienți finali. Este utilă începătorilor, și vânzătorilor mediu-avansați. Trainingul intensiv de vânzări durează 3 zile, până la 30 jocuri diferite de rol.

B. Curricula cursului de vânzări – „Metoda intensivă 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	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
14:00 – 15:45	3. Cibernetica gandirii / Construirea atitudinii corecte	
	Cibernetica gandirii	
	Povestea cumpăratului unei rochii	
	Vânzătorii de succes vs. vânzătorii fără succes	
	Instrumente de vânzare	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
11:00 – 13:00	4. Comportamentul clientului	
	Atenția	5
	Prima impresie	5
	Dress for Success	
	Poveste: „Nu știu 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 clienți - stiluri de vânzare	30
		Exercițiu de tipuri de clienți	
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: întrebări deschise și închise	5
		Cum vorbim la telefon	
		Feed-back-ul / Aprecierea și critica	10
		Pâlnia	15
		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		Sfârșitul primei zile	

Ziua 2		Interviul de vânzare (Secvența de vânzare)	
9:00 - 9:30	PROPUNEREA	Recapitulare din ziua 1 / Pași interviului de vânzare	30
		Întrebări la care răspundem în acest capitol	5
		Interviul de vânzare – AIDA, Atenția, Interesul, Dorința, Acțiunea	
		Când întrerupem interviul de vânzare	5
		After sales service	10
9:30 - 10:45	PROPUNEREA	6. Formatul de vânzare persuasiv	
		FVP - Formatul de vânzare persuasiv	15
		Exercițiu de FVP	20
		Matematici de vânzări	
		Probleme de vânzări	20
10:45 - 11:00		Pauza (15 min)	
14:00 - 15:45	INCHIDEREA	7. Închideri	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 (3-4 jocuri de rol)	60
13:00 - 14:00		Pauza de pranz (1 ora)	60
11:00 - 13:00	INCHIDEREA	8. Obiectii. Rezolvarea obiectiilor.	50
		Tipuri de obiectii - Cele 2 tipuri de obiectii principale	5
		Recunoașterea obiectiilor	5
		Rezolvarea obiectiilor - Sistemul PAR (Pricepe-Asigură-Răspunde)	5
		Role-play-uri cu rezolvări de obiectii (4 jocuri de rol)	70
15:45 - 16:00		Pauza (15 min)	15

16:00 - 18:00	NEGOCIEREA	9. Elemente de negociere	30
		Test: „Ce tip de negociator sunt?”	10
		Stiluri de negociere	10
		Tactici de negociere (Apararea, Schimbul, Contraatacul)	10
		Rezolvări tipice pentru tactici de negociere	10
		Jocuri de rol (3-4 jocuri de rol)	50

Ziua 3		Examen	
8:00 - 8:30	EXAMEN	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

C. Garanția programului P.A.P.I.N.:

Dacă vânzările nu cresc în perioada următoare cursului (de la caz la caz, în funcție de tipul caracteristicilor pieții) între 10%... 50%, VA RAMBURSAM INTREAGA INVESTITIE corespunzătoare valorii cursului!



Cu respect,

Laurențiu Curcă

Concept Marketing & Vânzări
curca.ld@conceptmarketing.ro