

Tehnici de Vânzări și Persuasiune

Agenda cursului

ZIUA 1				
1.	Introducere. Prezentare cursanti si trainer. Așteptari.	45 min	10:00 – 10:45	
2.	Prezentare curs. Obiective, ordinea de zi, pause, reguli, metode folosite.	15 min	10:45 – 11:00	
3.	Despre persuasiune si manipulare. Etica in comunicare.	25 min	11:00 – 11:25	
	Pauza cafea	15 min	11:25 – 11:40	
4.	Greseli frecvente in comunicare.	30 min	11:40 – 12:10	
5.	Exercitii de evitare a greselilor in comunicare.	45 min	12:10 – 12:55	
6.	Pasii comunicarii persuasive.	15 min	12:55 – 13:10	
	Pauza masa	60 min	13:10 – 14:10	
7.	Principiile persuasiunii	35 min	14:10 – 14:45	
8.	Intrebarile in comunicare, rolul lor si ascultarea activa. Tipuri de intrebari.	20 min	14:45 – 15:05	
9.	Exercitii.	25 min	15:05 – 15:30	
	Pauza cafea	15 min	15:30 – 15:45	
10.	Non-verbal si para-limbaj	15 min	15:45 – 16:15	
24.	Tehnici de persuasiune non-verbala. Tehnica Dinamicii Stea.	15 min	16:00 – 16:15	
25.	Film. Exercitiu demo.	15 min	16:15 – 16:30	
11.	Exercitiu „Rolul in piesa de teatru”	25 min	16:30 – 16:55	
	Inchiderea zilei. Intrebari. Tema – Tipuri de intrebari.	15 min	16:55 – 17:10	
ZIUA 2				
	Deschiderea zilei. Analiza tema. Intrebari.	20 min	10:00 – 10:20	
12.	Tehnici de comunicare pentru relationare. Relationarea sociala. Tehnica „Small talk” si „Smart smile” (de deschidere).	20 min	10:20 – 10:40	
13.	Exercitii.	25 min	10:40 – 11:05	

14.	Tehnici de comunicare pentru relationare. Relationarea profesionala. Tehnica intrebarilor de orientare (conducatoare) (cunoastere si atentie). Tehnica de smantanire (interes).	30 min	11:05 – 11:35	
	Pauza cafea	15 min	11:35 – 11:50	
15.	Exercitii.	30 min	11:50 – 12:20	
16.	Tratarea anticipata a obiectiilor. Exemplul propriei persoane. Exemplul terrei persoane.	20 min	12:20 – 12:40	
17.	Tehnici de educare a nevoilor. Cunoasterea recomandata. Piciorul in usa. Usa in nas. Motivatie negativa – Motivatie pozitiva.	30 min	12:40 – 13:10	
	Pauza masa	60 min	13:10 – 14:10	
18.	Exercitii.	50 min	14:10 – 15:00	
19.	Tehnici de analiza a nevoilor. AIDA+Piciorul in usa, Mortul in casa.	40 min	15:00 – 15:40	
	Pauza cafea	15 min	15:40 – 15:55	
20.	Exercitii.	45 min	15:55 – 16:40	
	Inchiderea zilei. Intrebari. Relationarea profesionala si AIDA.	20 min	16:40 – 17:00	

ZIUA 3

	Deschiderea zilei. Analiza tema. Intrebari.	20 min	10:00 – 10:20	
20.	Tehnici de prezentare a solutiilor. CAB. MADI. Tehnicile penuriei.	40 min	10:20 – 11:00	
21.	Exercitii.	45 min	11:00 – 11:45	
	Pauza cafea	15 min	11:45 – 12:00	
22.	Tehnici de inchidere a vanzarii. Ratusca cea urata. Optiunea de data. Avantaje si dezavantaje.	40 min	12:00 – 12:40	
23.	Exercitii.	30 min	12:40 – 13:10	
	Pauza masa	60 min	13:10 – 14:10	
26.	Recapitulare.	45 min	14:10 – 14:55	
18.	Intrebari.	30 min	14:55 – 15:25	
19.	Evaluare finala.	30 min	15:25 – 15:55	
	Inchiderea zilei. Intrebari.			