

Tehnici de Vânzări și Persuasiune

Agenda cursului

| ZIUA 1 | | | | |
|---------------|--|---------------|----------------------|--|
| 1. | Introducere. Prezentare cursanti si trainer. Asteptari. | 45 min | 9:30 – 10:45 | |
| 2. | Prezentare curs. Obiective, ordinea de zi, pauze, 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 | 9:30 – 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 | 9:30 – 10:20 | |
| 20. | Tehnici de prezentare a solutiilor. CAB. MADl. 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 | |
| | Pauza cafea | 15 min | 15:55 – 16:10 | |
| 20 | Inchiderea zilei. Intrebari. | 50 min | 16:10 – 17:00 | |