

Επισκόπηση – SPIN® Δεξιότητες Πώλησης

Στόχοι

Στο τέλος του προγράμματος ο κάθε συμμετέχων θα:

- είναι σε θέση να αναλύσει τα δυνατά και αδύναμα σημεία του στυλ και των μεθόδων που ο ίδιος χρησιμοποιεί στην διάρκεια της πώλησης
- είναι σε θέση να ψυχολογήσει τους πελάτες ως προς τις ανάγκες τους
- είναι σε θέση να περιγράψει τους βασικούς τρόπους προσέγγισης και να εφαρμόσει τις δεξιότητες που χρησιμοποιούνται από τους πιο αποτελεσματικούς πωλητές, στις επαφές τους με πελάτες
- έχει μάθει να σχηματίζει ένα πλαίσιο αναφοράς για τον προγραμματισμό των συναντήσεών του
- έχει εξασκηθεί στο να χρησιμοποιεί τις δεξιότητες που διδάχτηκε έτσι ώστε να αναπτύσσει τις ανάγκες του πελάτη με τρόπο που να μειώνει δραστικά την πιθανότητα αντιρρήσεων
- έχει συνειδητοποιήσει μια στρατηγική για να χειρίζεται τους δύσκολους πελάτες οι οποίοι του φέρουν αντιρρήσεις ή είναι πελάτες χαμηλής ανταπόκρισης
- έχει τη δυνατότητα να μετρήσει αντικειμενικά την απόδοσή του συνδέοντάς την με το μοντέλο δεξιοτήτων και θα έχει δημιουργήσει ένα πρόγραμμα για τη συνεχή ανάπτυξή τους.

Εισηγητής και Μέγεθος Ομάδας Εκπαιδευομένων

Το πρόγραμμα SPIN® διδάσκεται από πιστοποιημένους και πεπειραμένους συμβούλους της Huthwaite, οι οποίοι έχουν όσο είναι δυνατόν περισσότερη εμπειρία στον τομέα του πελάτη. Για να διασφαλιστεί ότι ο κάθε συμμετέχων λαμβάνει προσωπική φροντίδα και πληροφόρηση ο αριθμός των εκπαιδευομένων δε μπορεί να ξεπεράσει τους δώδεκα.

Περιεχόμενα προγράμματος

- Βασικές αρχές Ανάλυσης Συμπεριφοράς – πώς αυτή χρησιμοποιείται στην έρευνα και στην ανάπτυξη δεξιοτήτων.
- Πώς να καταλάβετε το σημερινό σας στυλ πώλησης – με ποιο τρόπο χρησιμοποιείτε την «ώθηση» ή την «έλξη».
- Πώς να ψυχολογήσετε τον πελάτη – Υπονοούμενες και Εκφρασμένες Ανάγκες – πώς να τις εντοπίσετε – ποιες ανάγκες οδηγούν στην επιτυχία κατά την πώληση.
- Ξεκίνημα της Συνάντησης – αποφεύγοντας μια τυποποιημένη προσέγγιση – αποσπώντας το δικαίωμα να κάνετε ερωτήσεις.
- Το μοντέλο SPIN® για την ανάπτυξη των Αναγκών του πελάτη:
 - Ερωτήσεις Συνθηκών
 - Ερωτήσεις Προβλημάτων
 - Ερωτήσεις Συνεπειών
 - Ερωτήσεις Κερδών.
- Πώς να αποδείξετε τις Ικανότητές σας – ο *πραγματικός* ορισμός του Οφέλους – οι κίνδυνοι των Χαρακτηριστικών και των Πλεονεκτημάτων.
- Αντιρρήσεις – οι διάψευση του μύθου ότι οι αντιρρήσεις σημαίνουν ενδιαφέρον ή ευκαιρία για πώληση – πώς να τις προλάβετε – πώς να τις χειριστείτε.
- Πελάτες Χαμηλής Ανταπόκρισης – πώς να τους αναγνωρίσετε – γιατί είναι επικίνδυνοι – πώς να τους χειριστείτε.
- Κλείσιμο – γιατί το πρώιμο, σταδιακό κλείσιμο είναι επικίνδυνο – ο ένας και μοναδικός τρόπος να αποσπάτε τη δέσμευση.

Σε ποιους απευθύνεται

Απευθύνεται σε όλα τα στελέχη τα οποία εμπλέκονται σε πωλήσεις αγαθών ή υπηρεσιών σημαντικής αξίας και / ή συνεπάγονται σημαντικές αποφάσεις από πλευράς αγοραστή. Εκτός όμως από τα στελέχη και τους διευθυντές πωλήσεων, απευθύνεται και σε μηχανικούς, ειδικούς τεχνικούς ή προσωπικό υποστήριξης πωλήσεων το οποίο εμπλέκεται στη διαδικασία πώλησης