

## PĀRDOŠANA #2. TEHNIKAS MEISTARIEM

Profesionāļiem, kuri pārdošanas tehnikas vēlas attīstīt padziļināti. Īpaši noderīgs proaktīvajiem (aģenti, pārstāvji, outbound telesales) un B2B pārdevējiem.

### KURSA IEGUVUMI

Pārdevēju uzlabotas iemaņas pārdošanas iespējas pārvērst darījumos ar:

- Atkārtotu pārdošanas sarunas struktūru un 1.līmeņa iemaņām
- Vispārīgu iemaņu piemērošanu ikdienā pārdodamam Produktam
- Padziļinātu atšķirīgu Klientu motivāciju izpratni
- Iemaņām aktualizēt Klienta Vajadzības
- Atkārtošanai un iemaņu uzturēšanai parocīgiem izdales materiāliem

### PROGRAMMA

4 tiešsaistes mācību sesijas | 16 akadēmiskās stundas

#### **SESIJA I UN II "KLIENTA VAJADZĪBAS"**

- Ievads/Atkārtojums: Pirmajā semināra līmenī apgūtais
- Posms izzināt - Klienta Vajadzību aktualizēšana
- Profesionālais Mājas darbs (ar video)
- Posms prezentēt - kompānijas argumentu veidošana
- Posms prezentēt - Priekšrocībās balstīti argumenti
- Posms izzināt - Saruna ar dažādu amatu Klientiem

#### **SESIJA III UN IV "DARBS AR IEBILDUMIEM"**

- Posms noslēgt - Iebildumu apiešana "bez spēka"
- Profesionālais Mājas darbs "ar Klientu" (ar video)
- Posms prezentēt - Zirnekļa praktiska izmantošana
- Posms prezentēt - Servisa pārdošana
- Posms prezentēt - "Sliktie vārdi" un eifēmismi
- Apkopojums - Efektīvas pārdošanas piramīda

### PAR TRENERI



**Kārlis Apkalns**

- 10+ gadus biznesa iemaņu treneris & konsultants;
- Akadēmiska prakse Latvijas TOP biznesa augstskolās;
- Mārketinga, Stratēģiskā mārketinga pieredze;
- 350+ grupas, 25+ tēmas, 100+ oriģinālsemināri;
- Strādājis ar infogr.am, SAF Tehnika, Siemens, Exigen, VISMA, LMT, Tele2, Lattelecom, BTA, Balta, Ergo, Seesam, Citadele, Nordea, Reaton, Pfizer, Mylan, Olainfarm, Toyota, Peugeot, Ramirent, Würth, Baltic Data, Rolling!, Hanzas Maiznīca, 3M u.c.



**VIETA:**  
Rīga