



Ανάπτυξη Δεξιοτήτων πωλήσεων χρηματοοικονομικών υπηρεσιών

Η κατανόηση των αρχών των πωλήσεων είναι πολύ σημαντική αλλά περισσότερο σημαντική, ίσως είναι η κατανόηση του ίδιου του πελάτη, των αναγκών που έχει ή που δείχνει ότι έχει, τι λέει ευθέως αλλά και τι υπονοεί, όχι μόνο με τις φράσεις του γραπτές ή προφορικές αλλά και με τη στάση του, το σώμα του, τις γκριμάτσες του, τις συνήθειες που έχει. Από το τί φορά ο πελάτης, από το που συχνάζει, μπορεί κανείς να κατανοήσει περισσότερα μηνύματα από όσα ο ίδιος μας λέει. Για να συμβεί όμως αυτό θα πρέπει να προηγηθεί από μέρους μας η κατανόηση των αρχών της επικοινωνίας. Η κατανόηση της λεκτικής και μη λεκτικής επικοινωνίας θα συμβάλλει στην βελτίωση της ικανότητας των πωλητών τραπεζικών υπηρεσιών

Σκοπός

Είναι η παρακολούθηση του συγκεκριμένου σεμιναρίου, να συμβάλλει στην ουσιαστική αναβάθμιση των γνώσεων των συμμετεχόντων.

Αυτό θα γίνει με ένα διαδραστικό τρόπο αφενός με την απόκτηση θεωρητικής κατάρτισης σε θέματα πωλήσεων που ενδιαφέρουν κάθε σύγχρονο στέλεχος αφετέρου με την ευρύτερη γνωστοποίηση της της πρακτικής της τέχνης των Πωλήσεων μέσα από παραδείγματα, ασκήσεις και παρακολούθηση ταινιών.

Μετά το πέρας του προγράμματος οι συμμετέχοντες θα μπορούν να ενεργούν στα πλαίσια της σύγχρονης επιστήμης του Μάρκετινγκ και ιδιαίτερα των Πωλήσεων

Κοινό

Στελέχη που προωθούν στους πελάτες τους Χρηματοοικονομικές υπηρεσίες(Τραπεζικά, Επενδυτικά και Ασφαλιστικά προϊόντα) Διευθυντές Καταστημάτων, Υποδιευθυντές, RMs, Υπεύθυνοι προϊόντων, Προϊστάμενοι Υπηρεσιών Δικτύου για να εξοικειωθούν με πρακτικές τεχνικές που φέρνουν αποτέλεσμα στην άσκηση της καθημερινής τους εργασίας

Διάρκεια

2 ημέρες





Θέματα που θα αναπτυχθούν

- Βασικές έννοιες Μάρκετινγκ
- Έρευνα και εντοπισμός πελατών
- πωλήσεις τραπεζικών υπηρεσιών
- το στέλεχος πωλήσεων σε μια τράπεζα
- Στοχοθεσία και marketing plan πωλήσεων
- Η τέχνη της διαπραγμάτευσης
- Η ανάλυση των συναλλαγών
- Η απόκτηση της εμπιστοσύνης του πελάτη
- Η προετοιμασία του πωλητού
- Η παρουσίαση της προσφοράς στον πελάτη
- Συστήματα πωλήσεων
- Η αξία των ερωτήσεων
- Ο χειρισμός των αντιρρήσεων των πελατών
- Το κλείσιμο της πώλησης
- Οι δύσκολοι πελάτες
- TeleMarketing
- Direct Mail
- Η αντιμετώπιση των παραπόνων του πελάτη