

# Shitjet B2B

## Njerëzit e "shitjes" kanë një nga punët më të vështira në botë.

Ata përballen përditë me refuzimin. Arritja e shitjes realizohet telefonatë pas telefonate, email pas emaili dhe 'jo' pas 'jo-je'. Shitësit më të mirë, mendimtarët dhe drejtuesit, të gjithë kanë hasur në refuzim, frikë dhe kohë të vështira. Por ata dolën ngazona e tyre e rehatisë dhe morën një shans, duke arritur kështu suksesin dhe mposhtur dështimin.

"Suksesi në shitje vjen pasi ju i tejkaloni kufijtë tuaj ditë pas dite"

Omar Periu

### Çfarë do të mësoni?

- Cilët janë 7 hapat e procesit të shitjes
- Detajimi i rolit dhe të kuptuarit e çdo hapi në procesin e shitjeve
  - Gjetja dhe identifikimi i klientëve
  - Paraqasja
  - Qasja
  - Prezantimi
  - Kundërshtitë
  - Përmbyllja
  - Follow up
- Teknikat Cross selling and upselling
- Mendësia e e duhur në shitje
  - Identifikimi, kuptimi dhe ndërtimi i një kulture të arritjes së shitjeve
- Sales metrics and their role in achieving sales targets

### Çfarë do të përfitoni?

- Rritje të aftësive, njohurive dhe vetëdijes mbi teknikat e duhura të shitjeve
- Mësime nga rastet më tipike dhe më të mira të dhe çfarë të marrim për t'i praktikuar në punën tonë të përditshme
- Roli i Upselling dhe Cross selling në rritjen e të ardhurave dhe shifrave
- Unifikimi i ekipeve të shitjeve
  - Efiçencë, bashkëpunim dhe produktivitet i përmirësuar i anëtarëve të ekipit të shitjeve
- Të kuptojmë dhe aplikojmë rëndësinë e metrikës në shitje - "Çfarë matet menaxhohet"

### Rezultatet e pritshme

- Kuptimi i procesit dhe secilit hap të shitjes
- Përmirësimi i njohurive, aftësive dhe teknikave personale të shitjes
- Praktikimi në arritjen e target-ëve të shitjes
- Understand key drivers for achieving the revenue target and how to push for that
- Learn how to think and behave as a winning sales person
- Përshtatja dhe rakordimi i të mësuarit në kontekstin e kompanisë/ personal, strategjitë dhe perspektivën
- Promovimi dhe ndarja e praktikave më të mira për të rritur shitjet

### Metodologjia

Sesionet e trajnimit janë dizenuar të jenë interaktive. Eksperienca na ka treguar se pjesëmarrësit nxënë më shumë në aktivitetet në të cilat përfshihen aktivisht. Në një kohë të shkurtër ne njëkohësisht maksimizojmë impaktin e mësimit si edhe përfshijmë personalisht në aktivitete çdo pjesëmarrës të grupit.

### Target grupi

Drejtues rajonal, Drejtues departamentesh, Menaxherë shitjesh etj., të cilët duan të rafinojnë aftësitë e tyre në shitje dhe drejtim; të bëhen vendimmarrës më të fuqishëm, motivues, komunikues, coach dhe këshilltarë efektiv.

**Kohëzgjatja:**

2 ditë (09:00 - 17:00)

**Tarifë pjesëmarrjeje:**

Për t'u përditësuar

**Përfshirë në çmim:**

2 pushime kafe + dreka

