

# Aftësim në shitje dhe menaxhim shitjesh

## Tema kyçe që do trajtohen gjatë trajnimit:

- Roli i Shitësit - Shqyrtimi i aspekteve të ndryshme të rolit të shitësit dhe sesi ndikohen rezultatet e shitjeve;
- Kuptimi i Procesit të Shitjeve - Hapat kyç të procesit të shitjes;
- Kuptimi i Procesit të Blerjes - Çfarë i shtyn njerëzit të blejnë dhe pse?
- Përgatitja dhe Planifikimi - Si të përdorim mjetet e shitjes për të strukturuar telefonatën e shitjes?
- Komunikimi Efektiv - Aplikimi i aftësive të pyetjeve dhe dëgjimit për të nxjerrë në pah kërkesat e klientëve;
- Prezantimi i zgjidhjes - Si t'a prezantoni ofertën në mënyrë të bindshme?
- Qasja ndaj Kundërshtive - Si t'i qaseni kundërshtive të klientit?
- Nënshkrimi i kontratës - Si të arrijmë rezultatet më të mira?
- Planifikim Personal - Si të implementojmë pikat kyçe mësimore?

## 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

Specialistë dhe menaxherë shitjesh të cilët dëshirojnë të rifreskojnë dhe thellojnë njohuritë e tyre në procesin e shitjes. Të interesuar të departamenteve jo-shitje të cilët dëshirojnë të njohin dhe mësojnë praktikat më të mira nga ekspertiza ndërkombëtare disavjeçare e trajneres dhe jo vetëm.

**Kohëzgjatja:** 2 ditë (09:00 - 17:00)

**Tarifë pjesëmarrjeje:** Për t'u përditësuar

**Përfshirë në çmim:** 2 pushime kafe + dreka