

Szkolenia otwarte HUTHWAITE International
Materiał informacyjny



Zmiana zachowań. Zmiana wyników.

Zmiana zachowań. Zmiana wyników.

W firmie Huthwaite od ponad 30 lat obserwujemy i doskonalimy zachowania sprzedawców. Przeanalizowaliśmy ponad 40 000 kontaktów handlowych w różnych sektorach i branżach, i wiemy co odróżnia sprzedawców skutecznych od przeciętnych. Na naszych szkoleniach uczymy sprzedaży w oparciu o modele zbudowane na podstawie obserwacji zachowań najsukuteczniejszych handlowców. Huthwaite działa w kilkudziesięciu krajach świata. W Polsce jesteśmy obecni jako departament jednej z najstarszych polskich firm konsultingowych: DORADCA Consultants Ltd.

Nasze działania są wąsko wyspecjalizowane. Interesuje nas wyłącznie sprzedaż złożona, **business-to-business** (B2B), prowadzona w warunkach silnej konkurencji. Zajmujemy się podnoszeniem efektywności sprzedaży:

- **skomplikowanych i drogich w odczuciu klienta rozwiązań** ...
- ... których zakup wiąże się z **poważną decyzją** dla klienta,
- prowadzonej w trakcie kolejnych spotkań,
- gdzie niezbędne jest rozwinięcie bliskiej, **długoterminowej relacji o charakterze doradczym**.

Szkolenia Otwarte Huthwaite International

Nasze podejście nie opiera się ani na teorii, ani na potocznej wiedzy. Wszystko, co robimy, bazuje na wynikach naszych wieloletnich badań prowadzonych przez Huthwaite International. Dzięki temu nasi klienci mogą być pewni, że szkolenia otwarte przyczyniają się do wzrostu efektywności ich pracowników.

Szkolenia Otwarte Huthwaite dają dostęp do unikalnej i opartej na badaniach wiedzy na temat tego jakie techniki stosują najlepsi handlowcy na całym świecie. Są również świetną okazją do porównania własnych działań ze strategią firm z innych branż.

Szkolenia są zaprojektowane w oparciu o następujące zasady:

- Prezentacja modeli umiejętności w krótkich, łatwo przyswajalnych sesjach
- Wyjaśnienia trenera połączone z demonstracją zachowań
- Krótkie ćwiczenia, na bieżąco sprawdzające rozumienie poszczególnych sesji
- Scenki, opisy przypadków i gry symulacyjne pozwalające sprawdzić umiejętności w praktyce
- Obiektywna analiza zachowań uczestników
- Informacje zwrotne i wspólne określanie dalszego kierunku rozwoju.

Living Sales™ to nasza filozofia

Living Sales to nowy sposób myślenia, rozwoju i osiągania celów - esencja podejścia do sprzedaży. To uznanie faktu, że biznes bez sprzedaży nie istnieje. Najsukuteczniejsze przedsiębiorstwa XXI wieku to te, które, wdrażając filozofię Living Sales, uczynią z niej swój etos. Te, które postrzegają sprzedaż jako proces i zaangażowanie pracowników na każdym szczeblu. To przedsiębiorstwa, które znają prawdziwą wartość sprzedaży.

Katalog szkoleń otwartych:

SPIN® Technika Efektywnej Sprzedaży:

Szkolenie 3 – dniowe. Kurs uczy efektywnych technik identyfikacji i rozwijania problemów oraz potrzeb klientów, zapewniając maksymalny efekt perswazji. Model SPIN® wskazuje przede wszystkim, jak i kiedy koncentrować się na kliencie i jego potrzebach.

ASMS Strategia Efektywnej Sprzedaży:

Szkolenie 3 – dniowe. Kurs uczy jak sprzedawać kiedy cykl sprzedaży jest długi, podlega wielu czynnikom, angażuje wiele osób, a konkurencja jest silna. Program zawiera niezbędne elementy budowania strategii, taktyki oraz narzędzia wpływania na proces podejmowania decyzji przez kupującego, gdzie rozmowy prowadzone są z wieloma przedstawicielami klienta, przez szereg etapów i spotkań, w warunkach wysokiej konkurencji.

Negocjacje Win-Win:

Szkolenie 3 – dniowe. Kurs uczy strategii i umiejętności niezbędnych do efektywnego planowania, przygotowania i prowadzenia negocjacji. Program **Negocjacje Win-Win** powstał w efekcie długotrwałych badań kilkuset godzin przygotowania i planowania rzeczywistych negocjacji, a także badań samego procesu negocjacji. Pozwoliło to na wyodrębnienie technik i zachowań, używanych przez najbardziej efektywnych negocjatorów.

InSOR Efektywne Prezentacje:

Szkolenie 2 – dniowe. Jest to zaawansowany warsztat łączący opracowane przez Huthwaite modele psychologii kupującego i techniki perswazji z wynikami badań nad reakcjami słuchaczy na różne style prezentacji. Dotyczy prezentacji mających za założenia wywierać wpływ na odbiorców, których celem jest przekonanie ich do podjęcia lub zmiany działań.

Najważniejsze w Sprzedaży:

Szkolenie 2 – dniowe. Program przekazuje w praktyczny, ćwiczeniowy sposób najważniejsze i zarazem stanowiące niezbędne podstawy, elementy wpływające na sukces w sprzedaży.

SFM Zarządzanie Zespołem Sprzedawców:

Szkolenie 3 – dniowe. Szkolenie przeznaczone dla menedżerów zespołów sprzedażowych. Porusza najistotniejsze zagadnienia zarządzania zespołem sprzedażowym: od wykorzystania technik podnoszenia efektywności działań sprzedażowych poprzez motywację do wskazania skutecznych zachowań kierowniczych.

Kalendarz szkoleń otwartych 2010

Program	Termin	Lokalizacja	Cena
SPIN® Technika Efektywnej Sprzedaży	23-25 marca	Warszawa	3 990 PLN/os.
	15-17 czerwca	Warszawa	3 990 PLN/os.
	26-28 października	Warszawa	3 990 PLN/os.
ASMS Strategia Efektywnej Sprzedaży	28-30 września	Warszawa	3 990 PLN/os.
Negocjacje Win-Win	18-20 maja	Warszawa	4 650 PLN/os.
	23-25 listopada	Warszawa	
InSOR Efektywne Prezentacje	20-21 kwietnia	Warszawa	3 050 PLN/os.
Najważniejsze w Sprzedaży	12-13 października	Warszawa	2 990 PLN/os.
SFM Zarządzanie Zespołem Sprzedawców	7-9 września	Warszawa	3 990 PLN/os.

Informacje i zgłoszenia

Osoby zainteresowane programami otwartymi prosimy o kontakt z naszym konsultantem.

Dorota Posselt tel: 0 22 446 91 82/83
 fax: 0 22 448 26 53
 tel. kom. 0 601 612 150
 e-mail: dposselt@doradca.com.pl
 www.huthwaite.pl
 www.doradca.com.pl