

Mastering Sales

Vânzările, Știința Parteneriatului Profitabil



THE
SHIFT

by

adrian

andrunachi

**Tehnici
Profesionale de
Vânzări**

contact:

+40 727 499 994

like@andrunachi.eu

www.andrunachi.eu

ADRESABILITATE

- Companiilor în care vânzarea rămâne dependentă de cererea clientului
- Firmelor a căror marjă comercială este erodată de discounturi inutile
- Vânzătorilor blocați în obiecții sau care evită închiderea
- Managerilor care urmăresc coerența procesului de vânzare în echipă

CONȚINUT

- Pregătirea vânzării: planificare, diferențiere și nevoia clientului
- Deschiderea, sondarea și argumentarea în construirea valorii
- Închiderea, pașii următori și dezvoltarea relației comerciale
- Obiecții, indiferență, scepticism și greșeli frecvente în vânzare

REZULTAT

- Claritate și coerență a procesului de vânzare, mai ușor de replicat
- Marjă comercială protejată prin susținerea valorii, nu a prețului
- Obiecții tratate cu control, claritate, încredere și focus pe oportunități
- Relații comerciale care susțin închiderea, profitabilitatea și recurența

DE CE THE SHIFT

- Abordare integrată: proces, valoare, relație și profitabilitate
- Focus pe mecanismele care transformă vânzarea în parteneriat
- Concepte MBA aplicate în contexte reale de vânzare și management
- Cadru pentru creștere comercială, diferențiere și dezvoltare sustenabilă

Mastering Sales

Un framework aplicat de vânzare consultativă, construit pentru a transforma interacțiunea comercială într-un proces clar, măsurabil și profitabil.

1. Introducere în vânzare

Redefinești vânzarea ca proces de schimb, creare de valoare și construire de relații profitabile. Modulul repoziționează vânzarea din zona de presiune, improvizatie și „talent nativ” în zona de proces comercial asumat și reproductibil.

2. Pregătirea

Înțelegi de ce vânzarea se câștigă adesea înainte de întâlnire. Lucrezi pe planificare, teritoriu, obiective SMART, funnel, concurență, stiluri sociale și înțelegerea clientului, pentru a intra în discuție cu claritate, nu cu speranță.

3. Deschiderea

Înveți să câștigi dreptul de a discuta, să crezi acceptare și să setezi corect conversația de la început. Deschiderea nu mai este un preambul stângaci, ci momentul în care stabilești agenda, valoarea și tonul relației comerciale.

4. Sondarea

Mergi dincolo de întrebările de suprafață și înveți să descoperi circumstanțele, nevoile și motivațiile reale ale clientului. Sondarea devine instrumentul prin care înțelegi nu doar ce cere clientul, ci și ce îl determină să decidă.

5. Argumentarea

Construiești argumente relevante, conectate la nevoia reală și la beneficiile care contează pentru client. Modulul mută accentul de pe prezentarea produsului pe susținerea valorii și pe diferența dintre caracteristică, beneficiu și impact real.

6. Închiderea

Înveți să transformi acordul informal în pas concret, fără agresivitate și fără ezitare. Închiderea este tratată ca etapă firească a procesului, nu ca moment de tensiune sau presiune inutilă.

7. Viitorul relației

După vânzare, începe relația. Aici lucrezi pe următorii pași, continuitate, dezvoltarea contului și mutarea interacțiunii din zona tranzacțională în parteneriat comercial durabil.

8. Provocările procesului

Gestionezi momentele în care lucrurile se complică: indiferență, scepticism, neînțelegeri și dezavantaje percepute. Modulul arată cum transformi blocajele în oportunități de clarificare și progres, fără reacții defensive sau agresive.

9. Greșeli comune în vânzare

Identifici cele mai frecvente erori ale oamenilor de vânzări: nepregătirea, focusul prematur pe preț, presupunerea nevoilor, ascultarea slabă și graba spre închidere. Scopul nu este doar să le recunoști, ci să le corectezi sistematic.

10. Proces comercial reproductibil

Pui cap la cap un proces de vânzare coerent, ușor de urmărit, evaluat și îmbunătățit în echipă. Aici apare valoarea reală pentru manageri și antreprenori: vânzarea nu mai depinde doar de oameni buni, ci de un proces bun.

Format

Workshop aplicat la sediul clientului

Durată

2 zile

Opțional

Follow-up aplicat | Evaluare în teren | Workshop-uri dedicate | Consultanță comercială aplicată

Pentru o discuție de calibrare: ☎ +4 0727 499 994