

# PROaktyvus pardavimas

Kaip parduoti efektyviai: be streso, per trumpesnę laiką su maksimaliais rezultatais ?

2021 m. sausio 12-13 dienomis 9:00-16:15 val.

Zoom aplinkoje

 <p><b>TRUKMĖ:</b> 16 akad. val.</p>  <p><b>DALYVIAI:</b> siekiant kokybės - iki 20 dalyvių</p>	<p><b>KAM SKIRTA:</b> <i>vadybininkams ir vadovams</i>, aktyviai dirbantiems pardavimuose</p> <p><i>NE pardavėjams</i>, kuriems pardavimai - reikalinga darbo dalis</p> <p><i>pardavėjams</i>, norintiems įgyti svarbiausių pardavimo įgūdžių</p>	 <p><b>KAIP MOKOMĖS:</b> 70 % - praktinės užduotys 30 % - teorija su pavyzdžiais ! - užduotys tarp mokymų</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• užduotys poromis ir komandomis, savarankiškos užduotys tarp mokymų, užduočių tikrinimas ir rezultatų aptarimas</li> <li>• individualių situacijų analizė ir sprendimai</li> </ul>
---	---	---

## Kodėl ?

### IŠSPREŠIM problemas:

- ⊗ **Vadybininkas neatlieka pardavimo funkcijos:** nepasiruošęs | sąmoningai pasyvus | dirba ne savo darbus.
- ⊗ **Mažas naudingo veiksmo koeficientas:** nesudaromi sandoriai | dėmesys mažoms vertėms | neišnaudojamas potencialas.
- ⊗ **Vadybininko vidiniai barjerai:** baimė klientams | klaidingi įsitikinimai | kompetencijos stoka.

### Gausite ATSAKYMUS:

- ✓ kokie veiksmai sukuria maksimalius rezultatus: gebėsit be streso **parduoti daugiau ir per trumpesnę laiką**;
- ✓ kaip su klientais rasti bendrą kalbą: išvystysite ją iki **sandorio**, o vėliau ir iki **nuolatinio bendradarbiavimo**;
- ✓ 5 principai kaip suprasti, kas iš tikro svarbu klientams: gebėsite **parinkti sprendimą** už kuri klientas **sutiks sumokėti**;
- ✓ 6 įtaigaus pasiūlymo principai: labiau sudominsite klientą, jis akivaizdžiai **suovks**, kodėl jam **reikalinga Jūsų prekė** (paslauga);
- ✓ išmoksitė, nešvaistant energijos ir laiko, **sėkmingai** užbaigti sandorį: **užauginsite** didesnę **sandorių kiekį**;
- ✓ atskirsitė tariamus ir tikruosius prieštaravimus: gebėsite juos pašalinti - „**NE**“ **paversitė į „TAIP“**;
- ✓ kas stabdo Jūsų asmeninį progresą: 3 principai, su **mažiau pastangų** – turėsite **daugiau rezultatų**.

Jeigu vadybininkas gerai įvaldęs efektyvaus pardavimo žingsnius, elgsenos principus ir taiko juos praktikoje – jis vienodai sėkmingai parduos automobilius, bandeles, grožio-sveikatos ir kitas paslaugas, idėjas ar žaliavas verslui. Jam teliks

susipažinti su konkrečios prekės ir jos rinkos specifika. Tačiau, kad ir kokia bebūtų prekė – jis užtikrintai pasieks puikių rezultatų pardavimuose.

## Kas yra Grizlio Metodas ?

Grizlio Metodas – tai mąstymo ir elgsenos filosofija, kuria sudaro 3 elementai:

1. **Aukštas naudingumo koeficientas** (tai kas veikia ir tiek kiek būtina, galimybių įvertinimas ir prioretizavimas);
2. **Apribojimų pašalinimas** (ribojančių įsitikinimų ir trikdžių pakeitimas, nuolatinė saviugda ir analizė);
3. **Proaktyvumas** (lankstumas scenarijams, sprendimų kūrimas ir atsakomybė už rezultatą).



## Mokymų temos:

### 1. Pasiruošimas pardavimų maksimizavimui.

- Svarbiausi veiksmai ir resursų paskirstymas.
- Klientų segmentavimas ir proporcijos.
- UP-SALES pardavimai.

### 2. Kokybiškas kontaktas.

- Susitapatinimas ir integralumas.
- Ilgalaikio ryšio sukūrimas ir palaikymas.
- Klaidos, ilginančios arba nubraukiančios pardavimus.

### 3. Kliento situacijos identifikavimas.

- Būtinai faktai poreikių suvokimui (kas paslėpta).
- Klaidingų prielaidų žala, kaip jų išvengti.
- Veiksmo TRIGGER'iai.

### 4. Įtaigus pasiūlymas.

- Už ką klientas sumoka pinigų?
- Įtaigus demonstravimas.
- Kam griežtas NE!

### 5. Sandoris.

- Sandorio scenarijai.
- Įtakojimo strategija ir taktika.
- 3 klaidos, žlugdančios sandorius.

### 6. Prieštaravimų pašalinimas.

- Kodėl klientas neperka prekės (paslaugos)?
- „NE“ psichologija ir motyvai.
- Kaip „-“ paversti „+“.

### 7. PROaktyvaus pardavimo profesionalas.

- Kaip sau padėti?
- Naudingo veiksmo koeficientas.
- Rezultatyvi elgsena: kur potencialas?

## Mokymų treneris:

**Valentinas Marinionokas** profesionalus mokymų treneris, inovatyvus pardavėjas-praktikas, programų „Grizlio Metodas“ autorius. Sertifikuotas NLP praktikas.

**18 metų patirtis** – praktiniuose B2B/ B2C pardavimuose.

**8 metų patirtis** – suaugusiųjų mokyme.

**2 apdovanojimai** – metų pardavėjas.

- Alytaus regione pasiekė mobiliojo ryšio paslaugų pardavimo rekordą.
- Nekomercinių automobilių segmente pasiekė naujų automobilių pardavimo rekordą.
- Žemaitijos regione sukūrė prekių gyvūnams parduotuvių tinklą.
- Latvijoje padėjo sėkmingai startuoti noriunoriunoriu.lt poilsio paslaugų portalui.
- 97% patenkintų mokymų dalyvių.

## Ekspertinės sritys:

- pardavimai ir klientų aptarnavimas (B2B/ B2C);
- įtaigi kalba/ produkto (paslaugos) prezentacija;
- prieštaravimų/ konfliktinių situacijų valdymas;
- asmeninis tobulėjimas ir efektyvumas;
- efektyvaus mokymosi metodikos.



## Atsiliepiamai:



**Evaldas Paliliūnas**  
UAB „Aedilis“  
Pardavimų vadovas

„Grizlio Metodo“ tęstinius mokymus pasirinkome, išgirdę rekomendacijas iš kitos įmonės. Mokymai viršijo visus lūkesčius ir geriausias to pavyzdys - stipriai pagerėję rezultatai!  
Valentino ilgametė pardavimo praktika, gera energija ir nenuobodus mokymo būdas, bei namų darbai mokymus paverčia interaktyvia diskusija ir geriausio sprendimo paieška“



**Danguolė Pranskėnienė**  
Moore Stephens Vilnius  
Direktorė

„Labai gerai Valentinas apibendrino tai, ką buvau girdėjusi kituose seminaruose apie pardavimus. Parodė, kurioje pardavimų grandyje yra tos razinos, apie kurias kituose seminaruose gaisau dienas ir nepritaikiau su nauda. Valentinas paskatina veikti ir atlikti pardavimų žingsnius tobulai“



**Vilmantas Balčikonis**  
UAB „EVS Group“  
Pardavimų vadovas

„Valentiną pasirinkome dėl jo didelės pardavimų patirties. Vidinių tęstinių mokymų ašimi buvo mūsų pardavimo vadybininkų kasdienė veikla ir kaip ją pakylėti į aukštesnį lygį. Didžiausia vertybe tapo Valentino sudėlioti namų darbai, kurie versta vertę žinias iškart po mokymų panaudoti praktikoje. Pardavimų komanda sustiprėjo, įgijo daugiau pasitikėjimo, ką išmokome pritaikėme praktiškai“

## Klientai:

