

# TEHNICI DE ABORDARE A CLIENTILOR PE TIMP DE CRIZA – AGENDA CURS –

Noi stim! Noua ne pasa! Noi putem!



"Doar aceia care vor avea o abordare profesionala, logica si bine structurata a pietei vor rezista in aceste vremuri."

Petre Nicolae, G.M. **CBC Romania**

## GRUP TINTA

Cursul se adreseaza:

- Directorilor de vanzari
- Directorilor conturi speciale
- ASM, RSM
- Reprezentantilor de vanzari

## OBIECTIVELE MAJORE ALE CURSULUI:

In urma participarii la curs veti dobandi, aprofunda si implementa concepte care sa va ajute sa:

- Aveti o abordare profesionala si logic structurata a clientilor si a procesului de vanzare
- Fidelizati clientii prin acordarea de consultanta de inalt nivel
- Identificati nevoile si motivatia reala de cumparare ale clientilor
- Folositi tehnicile de argumentare in vederea convingerii clientului de solutiile date de consilierul sau consultantul in vanzari
- Fiti pregatiti pentru obiectiile si reactiile clientului.
- Anulati obiectiilor clientilor, folosind procesul de manevrare a obiectiilor
- Folositi tehnici profesionale de manevrare a obiectiilor clientului
- Utilizati tehnicile profesionale de incheiere a vanzarilor
- Maximizati vanzarile prin identificarea necesitatilor suplimentare de vanzare
- Planificati vanzarile si modul in care trebuie abordat clientul
- Monitorizezi si controlezi modul in care se realizeaza targetul alocat de companie

## REZULTATELE CONCRETE SI PALPABILE ALE PROGRAMULUI:

- Vei contacta si aborda clientul intr-un mod profesional
- Vei prezenta produsele sau serviciile companiei intr-un mod profesional
- Vei manevra si demonetiza obiectiile false dar si reale ale clientului
- Vei incheia in timp real vanzarile
- Vei urmari vanzarile si vei gestiona pe termen lung relatia cu clientii companiei
- Vei avea directii clare de actiune privind:
  - planificarea obiectivelor de vanzare
  - identificarea nevoilor si a motivatiei reale de vanzare.
  - abordarea clientilor intr-un mod sigur si profesional
  - asistenta acordata clientilor
  - abordarea unui comportament profesional si superpozitiv
  - satisfacerea nevoilor clientilor
  - abordarea clientilor dificili fara dificultate
  - abordarea profesionala a clientilor
- Vei acumula urmatoarele cunostinte:
  - Tehnici de abordare a clientilor dificili
  - Tehnici de argumentare
  - Tehnici profesionale de manevrare a obiectiilor clientilor
  - Tehnici profesionale de vanzari
  - Tehnici de negociere si de obtinere a avantajelor si beneficiilor, pornind de la identificarea nevoilor lor.



A Training & Consultancy Company

**CURSUL SE DESFASOARA LA:**  
RinGrand Hotel – Bucuresti

**PROGRAM ZILNIC DE DESFASURARE:**

08:30 – 09.00 Ice breaker  
09:00 – 11.00 Curs = start  
**11:00 – 11.30 Pauza**  
11.30 – 13.00 Curs  
**13.00 – 14.00 Pauza Pranz**  
14.00 – 15.30 Curs  
**15.30 – 15.45 Pauza**  
15.45 – 18.00 Curs

**TERMENE SI CONDITII DE INSCRIERE**

Inscrierea la cursurile open CBC Romania se face prin completarea si transmiterea [formularului de inscriere](#) prin [email](#) sau fax-031.8057 983.

Pretul cursului este de 445 euro, in care sunt incluse: suportul de curs, 3 pauze de cafea/ zi, masa de pranz, diploma de participare din partea CBC Romania.

**Politica de discount pentru cursurile open:**

Pentru inscriere si plata:

- cu 30 zile inainte de curs - REDUCERE 10%
- cu 15 zile inainte de curs - REDUCERE 5%

Pentru mai multi participanti, din aceeasi companie:

- 2 participanti - REDUCERE 5%
  - 3 participanti - REDUCERE 8%
  - 4 participanti - REDUCERE 10%
  - mai mult de 5 participanti - REDUCERE 15%
- Reducerile se pot cumula.



**Politica de anulare:**

- Anularea participarii se face in scris prin email catre [marketing@cbc.ro](mailto:marketing@cbc.ro)
- Pentru anularea cu mai mult de 7 zile inainte de curs, va fi returnat 50% din suma
- Pentru anularea cu mai putin de 7 zile inainte de curs, suma platita nu va fi returnata

**CONTACT**

Pentru orice informatii suplimentare, va rugam sa ne contactati:

**CBC Romania**

Bucuresti, sector 3  
str. Theodor Sperantia, nr. 84  
Telefon: 021.326 36 41  
021.326 36 42  
031.805 79 82  
Fax: 031.805 79 83  
Email: [marketing@cbc.ro](mailto:marketing@cbc.ro)  
Site: [www.cbc.ro](http://www.cbc.ro)

Persoana de contact: Raluca Hurduc