

## TEMAT SZKOLENIA

### **ARCHITEKT JAK CHALLENGER - O SPRZEDAŻY 4.0, czyli jak sprzedawać usługi architektoniczne nie sprzedając, i nie będąc sprzedawcą.**

## CELE SZKOLENIA

- ✓ Uczestnicy szkolenia poznają model Challenger, czyli nowoczesne podejście do sprzedaży usług architektonicznych.
- ✓ Rozpoznają u siebie pierwiastek Challenger – poznają zasady takiego funkcjonowania i zachowania.
- ✓ Dzięki ćwiczeniom i zadaniom rozwiną umiejętności biznesowe, zgodnie z najnowszą wiedzą i standardami.
- ✓ Poznają zasady przejęcia kontroli nad procesem sprzedaży.

## METODY DYDAKTYCZNE

Forma zajęć: szkolenie online (20% teorii, 80% praktyki)

- ✓ Mini-wykład,
- ✓ Studia przypadków,
- ✓ Panel wymiany doświadczeń,
- ✓ Dyskusja moderowana przez trenera,
- ✓ Ćwiczenia.

## ZAKRES MERYTORYCZNY

- ✓ Czym obecnie jest sprzedaż usług w branży architektonicznej? Na czym polega nowoczesna sprzedaż 4.0?
- ✓ Filary biznesu - ciekawość, odwaga, kreatywność i partnerstwo w sojuszu ze sprzedażą 4.0.
- ✓ Jak edukować inwestorów i klientów, rozpoznawać ich prawdziwe potrzeby oraz kreować rozwiązania?
- ✓ Co decyduje o sukcesie w sprzedaży usług architektonicznych?
- ✓ Czy masz pierwiastek Challengeera?
- ✓ Jak z powodzeniem budować wiarygodność oraz pozycję w relacji z klientem (metody i zasady)?