

Training ANIS: Cum atingem eficiența în vânzări

Miercuri, 22 septembrie 2010, Hotel Tulip Inn

ANIS a lansat la începutul acestui an o serie de traininguri în format de workshop, pentru a veni în întâmpinarea interesului membrilor pentru programe alternative de educație continuă.

Scopul acestor workshopuri este să ofere participanților cunoștințe practice în exercitarea profesiei. Tematicile vor include managementul de proiect, operațiunile de vânzări, precum și unele subiecte cu specific tehnic.

Workshopul „**Cum atingem eficiența în vânzări**” este al doilea din această serie. Cursul este programat pentru data de 22 septembrie ac și are durata de 1 zi.

Trainer: Dan Gârlașu



Dan Gârlașu este Director comercial în cadrul Oracle România din 2005, fiind responsabil în această calitate de bugetare, alocarea resurselor și realizarea planului de vânzări de infrastructură tehnologică. Deasemenea, din 2008 Dan Gârlașu se ocupă în cadrul Oracle de business operations și business support pentru Europa de sud-est.

DI. Gârlașu are o experiență de 20 de ani în management și vânzări lucrând anterior pentru companii precum AT&T/NCR, Cisco Systems sau Nortel.

Dan Gârlașu este membru în Consiliul Director al ANIS, responsabil de strategia asociației și etică la nivel de industrie, din 2006.

Program și agendă

9:30 – Inregistrarea participanților, Welcome coffee

10:00 – 11:00 **Elemente esențiale ale procesului de vânzare** (60 min)

Acest modul abordează câteva noțiuni de bază: definiția procesului de vânzare, tratarea obiecțiilor, pașii vânzării, elementele definitorii pentru un vânzător de succes, semnale de cumpărare etc.

11:00 – 11:30 Pauză de cafea. Networking

11:30 – 12:30 **Poziționarea în echipa de vânzări a companiei** (30 min)

Modulul ia în discuție un sistem de evaluare personală prin care vânzătorii se poziționează în cadrul echipei, își fixează obiective și criteriile de evaluare pe baza cărora pot culege feedback și reușesc să își mențină motivația personală pentru job.

12:30 – 13:00 **Empatie și flexibilitate în raporturile de vânzare** (30 min)

Acest modul abordează latura psihologică a procesului de vânzare. Demersul unui vânzător va avea un impact mult mai mare dacă acesta practică ascultarea activă, empatizează cu interlocutorul și pregătește cu atenție „scena” în vederea unei întâlniri de vânzări.

13:00 – 14:00 Pauză de prânz. Networking

14:00 – 14:30 **Așteptările unui manager de firmă de la propriul departament de vânzări** (30 min)

Invitat: Liviu Dan Drăgan, Director General TotalSoft și Președinte ANIS

14:30 – 16:00 **Abordarea factorilor de decizie în procesul de vânzare** (90 min)

Adaptarea discursului în funcție de interlocutor este esențială în procesul de vânzare. Modulul ia în discuție interacțiunea dintre oamenii de vânzări și persoanele din conducerea companiei vizate, precum și modul în care trebuie purtată o discuție cu aceste persoane.

16:00 – 16:30 **Inregistrarea comenzii (Closing the deal)** (30 min)

Modulul discută etapele necesare pentru atingerea obiectivului activității de vânzare: obținerea comenzii, urmărirea documentelor conform procesele interne ale clientului și respectiv companiei proprii, încheierea propriu-zisă a vânzării.

16:30 – 17:30 Întrebări și discuții. Încheierea cursului

Participanți potențiali:

- Membri ai echipelor de vânzări, responsabili de conturi
- Manageri de echipe de vânzări

Taxe de participare*:

- Taxa pentru angajații companiilor membre ANIS**: 120 Eur + TVA
- Taxa pentru participanți individuali și angajați ai companiilor ne-membre ANIS: 200 Eur + TVA

**Taxele includ costurile de logistică și organizare, pauzele de cafea și masa de prânz.*

***Condiția pentru ca membrii ANIS să beneficieze de discount este să aibă cotizația plătită la zi.*

Detalii și înscriere:

Pentru informații suplimentare și înscriere vă invităm să luați legătura cu **Valerica Dragomir**, email: v.dragomir@anis.ro, tel. 021-3121397, mobil 0740.140.505.