

Tabel:
Conceptul desfășurării cursului de instruire: VÂNZĂRI CU REZULTAT

Denumirea modulului	Obiectivele modulului	Conținutul modulului (ce vor învăța participanții. Dezagregați conținutul programului din caietul de sarcini)	Metode de instruire utilizate	Resurse	Rezultate obținute la final de instruire	Livrabile	Riscuri de implementare	Recomandări
VÂNZĂRI CU REZULTAT	Îmbunătățirea competențelor necesare pentru desfășurarea unor vânzări eficiente, prin cunoașterea și aplicarea corectă a etapelor procesului de vânzare și prin dezvoltarea abilităților de identificare și satisfacere a nevoilor clienților, în vederea creșterii performanței comerciale.	Acest modul va oferi participanților cunoștințele și abilitățile necesare pentru a gestiona cu succes întregul proces de vânzare – de la identificarea potențialilor clienți și stabilirea primului contact, până la încheierea vânzării și asigurarea unui serviciu post-vânzare de calitate. Pe parcursul sesiunii, se va pune accent pe dezvoltarea abilităților de ascultare activă a nevoilor clienților, comunicare eficientă, gestionarea cu încredere a obiecțiilor și evitarea greșelilor frecvente în activitatea de vânzare. De asemenea, participanții vor învăța cum să aplice strategii și modele de vânzare, să	-Studiu de caz – pentru analiza și învățarea din exemple concrete de situații reale de vânzare; -Exerciții de tip <i>role play</i> – axate pe gestionarea obiecțiilor, apeluri reci (<i>cold calling</i>), și controlul emoțiilor în interacțiunile cu clienții; -Modelarea situațiilor de comunicare cu cumpărătorul – pentru a învăța formulări eficiente și	-Suport de curs -Studii de caz -Referințe bibliografice	La finalul instruirii, participanții vor înțelege clar pașii unui proces de vânzare eficient și cum să-i aplice în practică. Vor ști cum să răspundă obiecțiilor clienților și să gestioneze situațiile dificile cu calm și încredere. Vor învăța să pună întrebările potrivite pentru a	Suport de curs Prezentarea Lista de prezență Chestionarele pre și post instruire		Prezentarea listei prealabile cu domeniile de activitate a participanților, pentru a pregăti studii de caz, și a modela suportul de curs cât mai aplicabil și practic pentru ei.

		înțeleagă funcționarea pânzei vânzărilor și importanța promovării mărcii pe piețele internaționale.	comportamente adecvate în procesul de vânzare; -Sarcini de grup și individuale – pentru a încuraja învățarea activă, colaborarea și reflecția personală asupra tehnicilor de vânzare; -Demonstrații de aplicare practică – pentru a exersa și consolida tehnicile și metodele de vânzare prezentate teoretic; -<i>Follow-up</i> și consolidarea procesului de vânzare – prin exerciții de reluare a contactului cu		descoperi ce își dorește cu adevărat clientul și cum să-i ofere soluții relevante. Prin exercițiile practice, vor deveni mai siguri pe ei și mai convingători în vânzare. În plus, vor înțelege cât de important este să mențină legătura cu clientul și să construiască relații de durată.			
--	--	--	--	--	--	--	--	--

[illegible]