Lista przykładowych tematów realizowanych warsztatów

Poglądowe opisy na naszej stronie internetowej http://www.avbc.pl

Warsztaty menedżerskie

- Zarządzanie zmianą
- Team management
- Zarządzanie zespołami wirtualnymi/rozproszonymi
- Narzędzia przywódcze
- Menedżer jako Coach
- Trening mentalny dla liderów
- Motywowanie Pracowników
- Zarządzanie Pokoleniem „Y”
- Zarządzanie Talentami (High Potentials)
- NVC – Non violent Communications
- Roczna rozmowa oceniająca
- Przywództwo w sprzedaży
- Podstawy skutecznego przywództwa
- Zarządzanie wydajnością sprzedażową
- Agility Management

Warsztaty sprzedażowe

- Zarządzanie Klientami kluczowymi (KAM)
- Podstawy biznesu dla sprzedawców
- Pozyskiwanie nowych Klientów
- Sprzedaż B2B (pomiędzy firmami)
- Sprzedaż B2C (Klient detaliczny)
- Sprzedaż Top Level
- Sprzedaż przez telefon
- Profesjonalna rozmowa handlowa
- Sprzedaż poprzez rekomendację
- Sprzedaż wartości (Value Selling)
- Sprzedaż doradcza (Consultative Selling)
- Sprzedaż emocjonalna (Emotional Selling)
- Sprzedaż produktów Premium
- Cross/Up Selling
- Sprzedaż poprzez opowieść (Story Telling)
- Praca podczas targów/wystaw/prezentacji (TradeShow Training®)
- Negocjacje cenowe i innych warunków
- Standardy obsługi/wizyt handlowych

Warsztaty dla bankowości

- Warsztaty dla Doradców Klienta
- Pozyskiwanie nowych Klientów
- Rozmowa telefoniczna Doradcy Klienta
- Share of Wallet (udział w portfelu Klienta) – możliwości ekspansji+cross selling
- Wprowadzenie nowoczesnej kultury sprzedaży
- Pogłębiony wywiad i kompleksowa usługa doradcza
- Negocjacje ceny i pozostałych warunków. Zwiększenie i zapewnienie rentowności
- Strategie zapobiegające migracji Klientów
- Postawa i wrażenie (Rozwój osobisty)
- Networking w bankowości
- Praca na targach, eventach, konferencjach – „jak się sprzedać?"
- UHNWI. Jak pozyskać Klientów z listy TOP 100 najbogatszych?
- MiFID II - komunikacja
- Na równi z Klientem. Prawidłowa komunikacja
- Zarządzanie w bankowości prywatnej
- Dlaczego jesteśmy wyjątkowi? (USP, Elevator Pitch, Story Telling)
- Sprzedaż w bankowości inwestycyjnej
- Sprzedaż w bankowości korporacyjnej

Budowa Systemu Wartości Firmowych – warsztaty, których celem jest wypracowanie i uwiarygodnienie w oczach wszystkich interesariuszy aktualnych wyróżników organizacji na tle otoczenia

Rozmowa telefoniczna

- Sprzedaż przez telefon
- Telefoniczne umawianie spotkań
- Aktywność sprzedażowa w rozmowie telefonicznej

Prezentacja

- Udana prezentacja
- Konkurs ofert i autoprezentacja
- Efektywne prowadzenie spotkań

Negocjacje

- Taktyki negocjacyjne
- Negocjacje zakupowe
- Warsztaty negocjacji rocznych

Rozwój osobisty

- Oko w oko z Klientem
- Pierwsze wrażenie
- Zarządzanie konfliktem/obsługa sytuacji trudnych

„Zarządzanie” czasem a w zasadzie… sobą w czasie

- Planowanie w czasie
- Równowaga w życiu

Jeśli na liście, nie ma tematu, który odpowiada Państwa potrzebom – prosimy o kontakt.

Prezentowane tematy, każdorazowo dopasowywane są do potrzeb konkretnego Klienta i uwzględniają specyfikę branży, otoczenie konkurencyjne, model biznesowy kontekst sytuacyjny i doświadczenie Uczestników.

biuro@avbc.pl