**Finalizacja sprzedaży. Jak? Kiedy?**

**Finalizacja sprzedaży, zamykanie sprzedaży, domykanie klienta - te pojęcia w praktyce oznaczają dla każdego, kto zawodowo zajmuję się handlem i sprzedażą to samo. To ostatni etap procesu sprzedaży produktu bądź usługi kończący się zawarciem umowy z klientem. Profesjonalni handlowcy i managerowie sprzedaży bardzo dobrze wiedzą, że moment finalizacji sprzedaży jest najtrudniejszym elementem procesu handlowego. Największy odsetek utraconych możliwości sprzedaży i pozyskania klientów jest związany z "niezamkniętymi" klientami.**

**Finalizacja sprzedaży** była głównym elementem merytorycznym szkolenia "[Zamykanie sprzedaży](http://www.bonavigator.pl/szkolenie-zamykanie-sprzedazy-domykanie-klienta.html). Domykanie klienta" przeprowadzonego 17 maja 2017 roku. Program **szkolenia z finalizacji sprzedaży** i samo szkolenie przeprowadziła Aneta Ropek - trener praktyk sprzedaży, coach zespołów handlowych, doświadczony dyrektor handlowy, ekspert w B&O NAVIGATOR Firma Szkoleniowa.

**Jak uczestnicy ocenili szkolenie z finalizacji sprzedaży (zamykania sprzedaży)?**

Pod koniec szkolenia poprosiliśmy jego uczestników, aby dokonali oceny zajęć oraz udzieli nam na ich temat informacji zwrotnej. Ocena szkolenia z zamykania sprzedaży była dokonywania w skali od 1 (ocena najniższa) do 5 (ocena najwyższa) i dotyczyła trzech aspektów wiadomości z zakresu szkolenia ([finalizacja sprzedaży](http://www.bonavigator.pl/finalizacja-sprzedazy.html)), przygotowania trenera do zajęć i sposobu ich przeprowadzenia. Z niekłamaną satysfakcją stwierdzamy, że **średnia ocen p. Anety Ropek wyniosła 4,89 na możliwe 5,00**. Szczególnie cieszy na ankieta, w której anonimowy uczestnik szkolenia dał "szóstkę" naszej trenerce. Oceny cząstkowe przedstawiały się następująco: - wiadomości - 4,83, - przygotowanie do zajęć - 4,92, sposób prowadzenia szkolenia - 4,92.

**To uczestnicy napisali o zajęciach i trenerze szkolenia z finalizacji sprzedaży**

W ankietach, jako uzasadnienie ocen czytamy m.in.:

"Wiadomości na b. wysokim poziomie",

"Wszystko ok.",

"Wiedza praktyczna, luz prowadzenia rozmów",

"Szkolenie było dość ciekawe, choć może nieco zbyt krótkie",

"Profesjonalizm osoby, sposób prowadzenia zajęć",

"Zajęcia ciekawe, intensywne",

"Bardzo konkretna i bezpośrednia osoba, o wysokich kwalifikacjach i doświadczeniu, przykłady z życia wzięte",

"Krótko i na temat, fajna treść",

"Trener kompetentny. Otwarty stwarzający przyjazną atmosferę",

"Szkolenie prowadzone w miłej atmosferze z wykorzystaniem różnych przykładów".

**Finalizacja sprzedaży - czy techniki i metody ze szkolenia będą przydatne dla uczestników?**

Nasza ankieta ceniąca szkolenie zawierała również trzy pytania zamknięte, z których najważniejsze wydaje się to praktyczne zastosowanie wiedzy i umiejętności zamykania sprzedaży zdobytych podczas zajęć. **Wszyscy uczestnicy zgodnie stwierdzili, że umiejętności i wiedzę zastosują w swojej pracy zawodowej**.

**Co najbardziej podobało się w szkoleniu?**

Informacje zwrotne otrzymane od uczestników szkolenia dotyczyły również elementów szkolenia, które zasłużyły na szczególne uznanie. Były to m.in.:

"Atmosfera",

"Pytania",

"Energia, zachęcanie do większej odwagi w kontaktach z klientem",

"Sposób prowadzenia, życiowe przykłady",

"Przekazane materiały, informacje",

"Przykłady, sposób prowadzenia szkolenia",

"Pojęcie odmowy, że nie jest taka straszna",

"Treści przekazywane przez prowadzącego i czekolada :)",

"Praktyczne przykłady",

"Wszystko".

**Finalizacja sprzedaży to praktyka, więc szkolimy warsztatowo**

Szkolenie "Zamykanie sprzedaży. Domykanie klienta" dotyczy bardzo praktycznego aspektu pracy handlowców, jakim jest **finalizowanie sprzedaży**. Choćby z tego powodu przebieg zajęć należy oprzeć na aktywnej pracy z uczestnikami, którzy biorąc udział w ćwiczeniach, zadaniach, dyskusjach skutecznie podnoszą swoje kompetencje zawodowe.

Naszej trenerce - Anecie Ropek gratulujemy wyjątkowo udanego szkolenia. Dziękujemy wszystkich uczestnikom za przybycie, poświęcony czas i zaangażowanie podczas zajęć. Szkolenie "Zamykanie sprzedaży. Domykanie klienta" jest cały czas dostępne w naszej ofercie w formie szkolenia otwartego i szkolenia zamkniętego dostosowanego do potrzeb i specyfiki klienta.