

MŰSZAKI, TECHNOLÓGIAI, SZAKMAI MEGOLDÁSOK ÉRTÉKESÍTÉSE:

Tech Sales

Konzultatív értékesítés a gyakorlatban! B2B értékesítési tréning

Időpont: 2026. november 12, 09:00 - 16:30, H2O Tréning Stúdió Budapest

Tréner: Máthé Albert Eduárd, b2b értékesítési tréner



Milyen kihívásokra hozunk konkrét gyakorlati megoldásokat?

Új üzleti lehetőségek, projektek megnyerése

A döntéshozatali központ megfejtése. Hogyan találjunk közvetlen kapcsolatot a potenciális ügyfelek fontos embereihez és hogyan jussunk be hozzájuk lépésről lépésre felépített stratégiával?

Műszaki megoldások értékesítése konzultatív technikákkal

Lépésről lépésre sales! Hogyan építsük fel a konzultatív értékesítést! Alkalmazott b2b sales modellek: "Value based selling, SPIN, MEDDPICC.

Sikeres tárgyalás, meggyőzés és zárás

Hogyan győzzük meg a technikai minősítőket és a gazdasági döntéshozókat, hogy tőlünk akarjanak vásárolni? Bevált tárgyalási technikák és valós szimulációk.



A Sales Tech - konzultatív értékesítési tréning programja

09:00 – 10:00 | "Warm Up"

Bevezetés: AHMED ESETE: értékesítési játék videós visszajelzéssel! A konzultatív értékesítés lépéseinek átbeszélése. "A MIÉRT" kérdés".

1

11:00 – 12:15 | Az új üzleti lehetőség dinamikája

Hogyan építjük fel az új lehetőséget? Gyakorlati feladat: Opella.
MEDDPICC, SPIN, Mi az üzleti érték: TCO és ROI megközelítés.

3

14:30 – 16:30 | Konzultatív értékesítés a gyakorlatban

Tárgyalási gyakorlatok és visszajelzés. A megoldás bemutatása, kifogások kezelése, zárási stratégiák.

Hogyan nyerjünk nagy üzletet versenyhelyzetben: A "Call 4 You" tárgyalás!

5

2

10:00 – 11:00 | A döntéshozatali központ megfejtése

TECH, AI és Social selling megoldásaok: Claude, LeadContact, Lusha. LinkedIn. kreatív bejutási megoldások. Új leadok keresése és létrehozása.

Gyakorlati feladat: Találjuk meg!

4

13:15 – 14:15 | B2B tárgyalási stratégiák

A fontos emberek meggyőzése: DÖNTÉSHOZÓ, TECHNIKAI VEZETŐ, BESZERZŐ. Hogyan értékesítsünk nekik? B2B tárgyalási stratégiák a gyakorlatban!

A tréner: Máthé Albert Eduárd

B2B üzletfejlesztési szakértő, tréner



23

Év tapasztalat

Multinacionális vállalatoknál szerzett sales és vezetői
gyakorlat

A vállalati üzletfejlesztést valódi, élő tapasztalatokból tanultam. Az elmúlt 23 évben vezetőként dolgoztam olyan világvezető, multinacionális vállalatoknál, mint a Capgemini (IT tanácsadás), Ericsson és Nokia Networks (telekommunikáció), Nokia (mobil) és Manutan (ipar, kereskedelem).

Vállalati üzletfejlesztés és stratégiai értékesítés témában rendszeresen képezek vállalkozói és vállalati csapatokat Sales és Üzleti Mastermind programok keretében.

Referenciák (válogatás): Balliuff, Wenglor, Turck, Comforth Informatika, Felder Group, Tech-Con, Haffner Pneumatika, Apple, Yettel, Vodafone, Nestlé, Konica Minolta, XEROX, Wolters Kluwer, VCC Live, Chemaxon, Arval, Iron Mountain, DS Smith Packaging, Yusen Logistics, Leier, Somfy, Profession.hu Zrt. és még több mint 50 hazai és nemzetközi vállalat.