BREAK THE LINE

Curs intensiv de relaționare cu arhitecții pentru oamenii tăi de vânzări
Departament | Companie | Brand | Obiective

8 AM - 5:30 PM

ADDVA
Alecu Russo
Bucuresti

contact@addva.ro

1. Primă impresie la întâlnirea cu un arhitect
2. Autonomie în consultarea arhitectului
3. Construirea încrederii și încheierea discuției cu un angajament

- Dobândirea încrederii în discuțiile de achiziții cu arhitecții
- Înțelegerea proceselor arhitectului și a criteriilor sale de luare a deciziilor
- Cunoașterea limbajului arhitecților
- Prezentarea atractivă a companiei în fața arhitecților
- Prezentarea unei selecții potrivite de produse, imagini și servicii pentru arhitecți
- Stăpânirea argumentelor de beneficii potrivite pentru arhitecți

Participanți:

- Trainer Specializat
- Arhitect Coordonator
- Arhitect Invitat

Echipa companiei:

- echipă de vânzări, echipă tehnică, management de produs, marketing, comunicare

PROGRAM – ATELIER DE COMUNICARE PENTRU CONSULTANȚI ÎN ARHITECTURĂ / ECHIPA DE VÂNZĂRI A COMPANIEI

Bun venit **Introducere** **Situația actuală**	• Ce experiență au participanții în lucrul cu arhitecții? • Ce surprize sau povești de succes au avut cu arhitecții? • Ce eșecuri/ respingeri au avut cu arhitecții? • Ce idei/ prejudecăți, dacă există, au despre arhitecți? • Ce întrebări individuale au?	8:30 - 9:00
Discutie: **Profilul profesional al arhitectului**	• Ce face un arhitect? • Ce motivații au arhitecții? • Ce ar putea sa nu știe arhitecții?	10:00 - 11:00

BREAK THE LINE

Discuție: **Rolul / Responsabilitatea arhitectului în procesul de proiectare/ construire**	• Arhitectul ca mandatar al clientului • Arhitectul coordonator al specialiștilor/ executanților	11:00 - 12:00
Reflecții: **Criterii de decizie pentru arhitecți**	• Ce așteaptă un arhitect de la furnizori/ reprezentanți de vânzări? • Ce caută arhitecții? • După ce criterii se ghidează aceștia cand iau o decizie?	12:00 - 13:15
Exercițiu de conversație cu înregistrare video durată exercițiu: 3-5 minute	• Echipa de vânzări în conversație cu un arhitect practicant • Deschiderea conversației/ desfășurarea acesteia/ concluzii • Întrebări/ Informații folosind exemplul unui plan concret	13:15 - 14:15
Analiza înregistrărilor video	• Conversație • Limbaj și exprimare • Comunicare non - verbală • Materiale folosite, broșuri, mostre • Clarificarea neînțelegerilor • Dezvoltarea de formule de introducere pentru deschiderea discuției • Definirea de afirmații pozitive	14:15 - 15:30
Pauză		15:30 - 15:45
Workshop: **#NumeleCOMPANIEItale din punctul de vedere al arhitectului**	• Imagini, reviste, broșuri, campanii, website-uri, social media • Teme, idei • Materiale, produse, mostre • Servicii, oferte, evenimente	15:45 - 16:15
Ce îi inspiră pe arhitecți	• Alegerea referințelor de broșuri, website-uri, unelte pentru arhitecți • Selecția celor mai bune #NumeleCOMPANIEItale unelte pentru începerea conversației și follow-up	16:15 - 17:15

Feedback **Lecții învățate**	17:15 - 17:30
Final	17:30

Strategia de predare

1.1 Cadru / Locație

Se alege o locație specială pentru atelier, de obicei cu arhitectură contemporană, un loc atractiv pentru profesioniști, astfel încât să putem înțelege deja anumite aspecte ale deciziilor arhitecturale la fața locului.

1.2 Metoda de predare

- Pregătirea are trei niveluri de mediere:
  a) Prelegeri impulsive despre gândirea și acțiunile arhitectului
  b) Discuții interactive / simulări și prezentări cu înregistrare video / analiză
  c) Răspunsuri/ Sfaturi pentru întrebări foarte personale, experiențe, așteptări. Un alt nivel de mediere este spațiul în sine – mediul de învățare – care oferă numeroase oportunități de a vorbi despre arhitectură și gândirea arhitecturală.

1.3 Partenerul de antrenament

- În rol de „manechin de testare", un arhitect local practicant se află în fața participanților în cadrul întâlnirilor simulate de consultanță.
- Discuția poate fi purtată pe baza unor planuri concrete/ exemple practice.
- Arhitectul pune întrebări și își exprimă nevoia de consultanță.
- În evaluarea înregistrărilor video, el reflectă asupra modului în care a perceput discuția – pe toate planurile: verbal, non-verbal, apariție, comportament, documente de consultanță.
- Susține o prelegere de bază despre procesul de proiectare, planificare și construcție.
- Este disponibil participanților pentru întrebări individuale pe parcursul zilei de seminar.

1.4 Limbă

- Prelegerile și discuțiile se desfășoară în principiu în limba engleză / română.
- Antrenamentele video de comunicare se vor desfășura în engleză / română, cu un arhitect local.