

Тренинг

«АКТИВНЫЕ ПРОДАЖИ»

Тренинг предназначен

для представителей, операторов, экспертов по продажам, менеджеров, специалистов по продажам, торговых представителей

Программа тренинга

Модуль №1: Психотипы Клиентов и психология влияния в продажах

- Психологическая подготовка: правило 3 В
- Информационная подготовка: эра качества
- Этап установки контакта с клиентом и необходимые навыки. Формирование мнения клиента о компании и «продавце» на первом этапе разговора
- Знакомство с типажам Клиентов, формула: КАДЭ

Модуль № 2: Диаграмма общения

- Особенности телефонных коммуникаций: недопустимые вербальные ошибки, ценностные слова
- 6 тем, о которых говорят Клиенты: основные виды потребностей клиентов
- Приемы активного слушания: слушать или слышать?
- Как удержать внимание клиента, техники аргументации
- Разнообразие «правильных вопросов»: баланс закрытых и открытых вопросов

Модуль №3: Этапы продажи

- Холодный или гибкий контакт: определение цели презентации
- Скрытые и явные потребности Клиентов
- Техника «Свойства- Выгоды»
- Предложение- контрпредложение
- Виды возражений: условие, сомнение, отговорка
- Торг- завершение

Модуль № 4: Эмоциональная компетентность

- Определение личной стратегии поведения в продаже
- Позитивное мышление: роль эмоциональной составляющей в переговорах с клиентом
- Управление собственной эмоциональной сферой

Ожидаемые результаты

- повышение компетентности сотрудников компании в методах эффективных продаж: установка контакта, техника презентация товара, работа с сомнениями и возражениями клиентов
- формирование у участников тренинга системы навыков и знаний, которая позволит найти индивидуальный подход к любому клиенту, не зависимо от его настроения, желаний и потребностей
- увеличение количества успешных продаж. Приобретение навыков быстрой диагностики ситуации и выбора оптимальной стратегии подачи информации

Контактная информация

Ваш личный менеджер
Семенец Ирина

e-mail: apn@nip.net.ua
тел: +380 44 245 90 82
+380 67 680 95 58