

## 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](mailto:apn@nip.net.ua)  
тел: +380 44 245 90 82  
+380 67 680 95 58