

## Тренинг

# «ПРОГРЕССИВНЫЕ ПРОДАЖИ»

### Тренинг предназначен

Для менеджеров, специалистов, менеджеров по продажам, продавцов-консультантов

### В программе тренинга

#### **МОДУЛЬ №1: Психотипы покупателей и психология влияния в продажах**

- Знакомство с типажам клиентов
- Как легко презентовать услугу, ориентируясь на психотип клиента
- Как вызвать интерес к предложению
- Как влиять на эмоциональное состояние клиента в ходе переговоров

#### **МОДУЛЬ № 2: Стратегия поведения в продажах**

- Как подготовить эффективную структуру презентации
- «Подстройка» к клиенту, «гибкий контакт»
- Использование аргументации, учитывая потребности
- Как удерживать действующих клиентов и привлекать новых

#### **МОДУЛЬ №3: Работа с возражениями**

- Основные типы сложных возражений
- Шаги работы с возражениями
- Анализ и трансформация возражений в свою пользу
- Как определить опасения клиента, стоящие за возражениями
- Эффективные приемы работы с возражениями, отговорками, претензиями

#### **МОДУЛЬ № 4: Продажи трудному клиенту**

- Правила хорошего тона в работе с трудным клиентом
- Разработка сценариев разговоров при сложном запросе
- Контроль эмоционального состояния
- Как не поддаваться манипулированию
- Умение противостоять различным типам психологического давления

#### **МОДУЛЬ № 5: Положительный настрой на продажи**

- Определение личной стратегии поведения в продажах
- Как защититься от телефонного стресса
- Эффективные продажи за счет сбалансирования своих сильных и слабых сторон
- Как научиться положительно мыслить

### Ожидаемые результаты

Повышение компетентности работников в методах эффективных продаж  
Улучшение качества обслуживания в процессе продаж продуктов и услуг  
Усиление уверенности в себе и профессиональных навыках работников  
Увеличение количества продаж обучаемых сотрудников

### 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