

Тренинг

«ПРОДАЖИ В СТИЛЕ SPIN»

Тренинг предназначен

менеджерам, специалистам по продажам, торговым представителям

Программа тренинга

Модуль №1: « Я тебя знаю или чего хочет Клиент?»

- Знакомство с типажам Клиентов
- Стадия начала встречи, как создать первое впечатление
- Как влиять на эмоциональное состояние Клиента в ходе переговоров
- Правила вхождения в контакт

Модуль № 2: Исследуем потребности Клиента

- Ситуационные вопросы - сбор фактов
- Проблемные вопросы – сырье, из которого строятся продажи
- Извлекающие вопросы о последствиях, трудностях, недовольствах
- Направляющие вопросы о ценностях и полезных решениях Клиента

Модуль №3: Исследовательская Лаборатория

- 6 тем, о которых говорят Клиенты
- Личный настрой в ходе продаж или «я в это верю»
- Выгоды позитивного мышления
- Определение личной стратегии поведения в продажах

Модуль № 4: Возражения - как основной помощник продавца

- Рациональные и эмоциональные причины возражений Клиента
- Алгоритм обработки сопротивлений
- Как предотвратить возражения, а не работать с ними

Ожидаемые результаты

Участники:

- научатся определять типы Клиентов и стили их поведения
- получат комплексное представление о том, что такое качественное сервисное обслуживание
- смогут общаться на языке Клиента, выявляя его скрытые и явные потребности
- сформируют навык использования эффективного метода больших продаж SPIN
- получат комплексное представление, как вести равноправный диалог с Клиентом и выстраивать долгосрочные отношения

Контактная информация

Ваш личный менеджер
Семенец Ирина

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