

#

АКТИВНЫЕ ПРОДАЖИ

Коучинг-программа

Цель

- Освоить новые техники эффективных продаж
- Повысить личную результативность в процессе телефонных продаж
- Усовершенствовать индивидуальный стиль продажи, что позволит быть успешным в условиях конкуренции

Программа

Занятие 1

- Эффективная организация рабочего времени
- Цели и задачи тренинга
- Успешный продавец
- Внутренняя мотивация неудач и успеха
- Экспертиза собственного опыта продаж: плюсы и минусы
- Факторы, влияющие на успех переговоров

Занятие 2

- Структура процесса продажи
- Подготовительный этап в процессе продажи
- Внешняя и психологическая подготовка
- Отработка возможных ошибок на старте
- Пять правил успешных продаж

Занятие 3

- Отработка подготовительного этапа
- Характеристика / преимущества / выгоды предлагаемого продукта
- Составление предварительного сценария работы
- Предварительный анализ потребностей клиентов

Занятие 4

- Холодные звонки. Подход и понимание
- Важные составляющие холодного звонка
- Установление контакта и привлечение внимания
- Виды отговорок и обобщений. Как их преодолеть

Занятие 5

- Первая встреча с клиентом. Первое впечатление
- Как произвести «нужное впечатление». Техники установления контакта. Создание атмосферы доверия. Методы вовлечения собеседника в процесс общения
- Стратегии переговоров

Занятие 6

- Анализ потребностей клиента. Умение задавать нужные вопросы в процессе общения с клиентом. Развитие умения интенсивного слушания. Техники постановки вопросов
- Универсальный блок вопросов. «Вопросы-связки»
- Техника «Как предотвратить возникновение возражений»
- Аргументация в пользу товара. Техники презентации и аргументации
- Личностное взаимодействие в процессе продажи

Занятие 7

- Типы клиентов, их особенности
- Трудные клиенты. Стратегии переговоров с трудными клиентами
- Виды принятия решений клиентом в продажах

Занятие 8

- Работа с возражениями
- Возражения: «нужные и ненужные», «настоящие и ненастоящие»
- Точка опоры возражения
- Схема работы с возражениями
- Методы работы с возражениями: конкретные вопросы, формирующие вопросы, примеры, метафоры, утрирование
- Работа с «окончательными» отказами

Занятие 9

- Сигналы покупки. Как не упустить клиента
- Приемы завершения сделки. Отработка ошибок при завершении сделки
- Переговоры о цене
- Предоставление скидок
- Сопровождение клиента
- Продажи – свой стиль
- Подведение итогов
- Составление индивидуальных карт профессионального развития
- Вручение сертификатов

Особенности

- *Комплексный подход к обучению (дотренинговая диагностика и пост-тренинговое сопровождение при необходимости)*
- *Индивидуальный подход в обучении:*
 - *сочетание тренинговой и консультационной формы обучения: индивидуальная работа с каждым участником, включая решение актуальных для него вопросов*
 - *Карта Профессионального Роста для каждого участника - индивидуальное направление профессионального развития по теме обучения*

#

Количество участников: от 2 до 5 человек

Продолжительность обучения: 8 часов (2 дня по 4 часа или 1 день 8 часов)

В стоимость входит:

- предварительное индивидуальное собеседование
- обучение
- методические материалы
- индивидуальные карты профессионального развития
- питание, кофе-паузы

Адрес: Центр Томалогии, г. Киев, ул. Героев Днепра, 35

Регистрация и дополнительная информация по телефону:

+38 (044) 501-50-51

+38 (050) 462-72-75

Координаторы: Евгений Москаленко

www.tomalogy.com