

# ЭФФЕКТИВНЫЕ ПРОДАЖИ. СВОЙ СТИЛЬ

## Цель

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

## Участники

Менеджеры по продажам; торговые представители; руководители отделов продаж

## В программе

### 1. Успешный продавец

- Внешняя и психологическая подготовка. Настрой на интенсивную работу
- Правильная мотивация продаж
- Характеристики успешного продавца

### 2. Подготовительный этап

- ХПВ (характеристика / преимущества / выгоды)
- Предварительный анализ потребностей. Сигналы верного и неверного движения
- Ошибки на старте. Методики различения

### 3. Первый контакт

- Важность первого впечатления. Методики создания нужного впечатления
- Техники установления контакта. Создание атмосферы доверия
- Методы работы с волнением

### 4. Анализ потребностей.

- Методика определения мотивов покупки и потребностей покупателя
- Техника активного слушания
- Умение задавать нужные вопросы в процессе общения с клиентом. Универсальный блок вопросов

### 5. Аргументация в пользу товара

- Освоение техники презентации товара
- Техника дополнительной информации
- Психологические аспекты личностного взаимодействия в процессе продажи

### 6. Покупка

- Сигналы покупки. Как не упустить клиента
- Разговор о цене. Техника «Да» - ответов
- Приемы завершения сделки

### 7. Работа с возражениями

- Профилактика возникновения возражений
- Методы работы с возражениями
- Техника предотвращения возникновения возражений