

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОД К ПРОДАЖАМ

Это тренинг для всех, кто занимается продажами. Тренинг подходит для продаж любых товаров и услуг и легко адаптируется к специфике деятельности компании.

Продолжительность тренинга: 3 дня.

Описание тренинга:

Этот курс - для всех, кто хочет увеличить объем продаж в своей компании и дать своим продавцам все необходимые знания и навыки.

Тренинг "Профессиональный подход к продажам" строится по схеме 30% теории и 70% практики: все знания, навыки и инструменты сразу отрабатываются в процессе практических упражнений и ролевых игр. Кроме того, видеосъемка финальной игры позволяет участникам посмотреть на себя со стороны и исправить ошибки, о которых они раньше не догадывались. Отрабатыв навыки продаж на тренинге, их можно с уверенностью применять в работе уже на следующий день.

УЧАСТНИКИ НАУЧАТСЯ

- Выстраивать и развивать долгосрочные партнерские отношения с клиентами
- Устанавливать позитивный контакт, располагая клиента к общению
- Преодолевать возражения клиентов
- Определять тип клиента, основанный на его потребностях в бизнесе
- Разрабатывать стратегический план продаж с учетом специфики типа клиента
- Эффективно распределять свое рабочее время
- Выяснять потребности клиента и его представление об «идеальном поставщике», определяя свое конкурентное поле
- Профессионально проводить презентацию и убеждать клиента в выгоды своего предложения
- Результативно завершать презентацию и добиваться согласия клиента

«ГВОЗДИ ПРОГРАММЫ»

- **Ролевая игра «Преодоление возражений»** – участники на реальных рабочих примерах преодолевают возражения клиентов; игра записывается на видео
- **«Конкурентные преимущества»** – участники в ходе практического упражнения прописывают конкурентные преимущества своей компании или конкретного продукта
- **Ролевая игра «Продай мне, если сможешь»** – участники отрабатывают весь процесс общения с клиентом. Игры записываются, и сразу по окончании игр проводится «разбор полетов» и работа над ошибками.



ПРОГРАММА ТРЕНИНГА

- Позиционная продажа
- Как строить отношения с клиентами; работа с возражениями. Тест по определению стиля работы с возражениями
- Ролевая игра «Преодоление возражений»
- Как организовать свою работу
- Типы клиентов
- Вечерний проект: Разработка стратегического плана продаж с разбором и обсуждением на следующий день
- Определение возможности будущих деловых отношений
- Заполнение и анализ профиля стилей общения
- Исследование потребностей клиента. Ролевая игра «Исследование»
- Презентация. Модель «Характеристики. Преимущества. Выгоды»
- Финальная ролевая игра «Продай мне, если сможешь»

