

Программа тренинга «ТЕХНОЛОГИИ ПРОДАЖ»

1. Концепция, алгоритм и техники продаж:
 - Общие правила продаж
 - Процесс купли-продажи
 - Классическая матрица продаж
 - Алгоритм работы с клиентами
 - Этап поиска клиентов и общего сбора информации
2. Техники установления контакта:
 - Классический подход
 - Современный подход
 - Управление первым впечатлением
 - Понимание этапа установление контакта по видеофрагментам
3. Способы выяснения потребностей:
 - Техники активного слушания
 - Техники задавания вопросов
 - Потребности и ценности клиента: как усилить воздействие
4. Подготовка и проведение адресной презентации:
 - Структура презентации
 - Подготовка презентации
 - Техника презентации: Свойства-Связка-Выгоды
 - Волшебные слова Клиента
5. Работа с возражениями:
 - Виды возражений клиентов
 - Способы работы с разными видами возражений
 - Алгоритм ответа на возражения
6. Методы результативного завершения работы с клиентом:
 - Виды «завершений» в продажах
 - Общий алгоритм завершения продажи
7. Работа со сложными ситуациями в работе с Клиентом:
 - Разбор реальных ситуаций из практики участников
 - Отработка полученных знаний с видеоанализом.