

## **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.