

Расписание сценария тренинга «ТЕХНОЛОГИИ ПРОДАЖ» (3 дня)	
1 день 09:00 -18:00	
Время	Основная тема
30 мин	Понимание потенциала всей группы
09:30 11:00	Сессия 1
5 мин	Краткое представление тренера, цели, задачи тренинга, расписание
30 мин	Знакомство в незнакомой группе
10 мин	Мотивация на обучение
10 мин	Определение правил группы
20 мин	Сбор ожиданий
15 мин	Упражнение «Что такое процесс купли-продажи»
11:00 11:20	Кофе-брейк
11:20 13:00	Сессия 2
30 мин	Игра «Свободный рынок» (разогревающее упражнение)
60 мин	Классическая матрица продаж. Упражнение на выявление понимания алгоритма работы с клиентами
10 мин	Этап поиска клиентов, этап сбора информации
13:00 14:00	Обед
14:00 16:00	Сессия 3
10 мин	Разминка разогрев «Бытовая техника» (похоже на Слон, пальма, крокодил)
60 мин	Упражнение «Разведчики»
10 мин	Этап встречи
40 мин	Установление контакта, создание первого впечатления. Классический и Современный подход к установлению контакта.
16:00 16:20	Кофе-брейк
16:20 17:40	Сессия 4
55 мин	Продолжение темы Установление контакта. Упражнение «Поиск общих черт»
17:40 18:00	Завершение дня
2 день 09:00 -18:00	
Время	Основная тема
09:00 11:00	Сессия 5
10 мин	Утренний разогрев Разминка «Репка»
5 мин	Сбор информации, выявление потребностей
35 мин	Искусство слушать «Что нам говорят и что мы слышим»
35 мин	Упражнение «Яма слушания»

35 мин	Упражнение «Миллиардер»
11:00 11:20	Кофе-брейк
11:20 13:00	Сессия 6
50 мин	Искусство постановки вопросов Упражнение «Переформулирование негативных вопросов в позитивные», Упражнение «О чем спрашивать клиентов»
50 мин	Как спрашивать. Типы вопросов. Упражнение «Кто этот человек»
13:00 14:00	Обед
14:00 16:00	Сессия 7
40 мин	Презентация, предложение Игра «Наш банк на рынке» (Наша компания на рынке)
10 мин	Техника «С-С-В»
15 мин	Упражнение «Перевод свойств в выгоды»
55 мин	Упражнение «Презентация с Волшебными словами»
16:00 16:20	Кофе-брейк
16:20 17:40	Сессия 8
80 мин	Работа с возражениями Упражнение «Коллекция возражений»
17:40 18:00	Завершение дня
3 день 09:00 -18:00	
Время	Основная тема
09:00 11:00	Сессия 9
10 мин	Утренний разогрев «Я помню»
20 мин	Завершение сделки
3 ч. 10 мин	Практическая работа «Сложные случаи из опыта участников» (1 ч. 30 мин)
11:00 11:20	Кофе-брейк
11:20 13:00	Сессия 10
Продолжение практической работы по сложным случаям из опыта участников. (1 ч 40 мин)	
13:00 14:00	Обед
14:00 16:00	Сессия 11
3 ч 30 мин	Практическая работа «Отработка техник продаж при проведении встречи с клиентами»

16:00 16:20	Кофе-брейк
16:20 17:40	Сессия 12
	<i>Практическая работа «Отработка техник продаж при проведении встречи с клиентами»</i>
17:40 18:00	Завершение тренинга. Общая фотография.