

«КОНСУЛЬТАТИВНІ ПРОДАЖІ»

«Консультативні продажі» – це практико-орієнтований тренінг від TOMALOGY Business technologies для побудови довгострокових стосунків з клієнтами та збільшення прибутку компанії.

Мета тренінгу:

- Освоїти ефективні технології консультативних продажів.
- Навчитися відчувати клієнта і вести діалог його мовою.
- Трансформувати заперечення в конструктивну співпрацю.
- Підвищити якість і глибину взаємодії з клієнтами.

Кому буде корисний:

Керівникам і співробітникам відділів продажів, відповідальним за залучення нових клієнтів та розвиток довгострокових взаємин з клієнтами компанії.

Програма тренінгу:

1. Закони встановлення довгострокових відносин:

- Особиста відповідальність.
- Розуміння своєї місії та суті переговорного процесу.
- Попередня підготовка.
- Уміння відчувати клієнта (методика усвідомленої інтуїції).
- Фактори, що заважають бачити реальність.
- Навчання бачити та чути без інтерпретацій.
- Навчання правильно мислити та говорити по суті.

2. Увага до клієнта:

- Способи прояву уваги.
- Психологічна межа.
- Техніки правильного встановлення контакту.
- Методи зближення. Допустимі межі.
- Профілактика виникнення заперечень.
- Погляд клієнта на продавця. Що цінують клієнти.

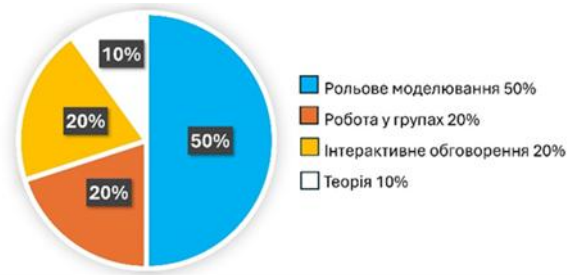
- Очікування клієнта. Зона інтересів та пріоритети.
- Типи клієнтів. Варіанти взаємодії.

3. Консультативні продажі:

- Етапи побудови взаємин.
- Правила презентації товару/послуги.
- Уміння зацікавити та відповісти на очікування.
- Уміння вести діалог «мовою клієнта».
- Відмінність питань та сумнівів клієнта від заперечень. Робота з сумнівами.
- Явні заперечення та відмови. Причини виникнення. Як зберегти взаємини.
- Аналіз зустрічі. Помилки та досягнення. Правильні висновки.
- Планування та підготовка до нових зустрічей.
- Кроки формування лояльності.
- Взаємини «клієнт – продавець». Співпраця професіоналів.

✂ Методи навчання (90% практика)

- Тематичні кейси.
- Інформаційне повідомлення.
- Групові обговорення.
- Мозкові штурми.
- Моделювання ситуацій реального досвіду.
- Тематичні вправи.
- Рольовий тренаж.
- Вправи на синтез набутого досвіду.
- Персональний зворотний зв'язок.



📈 Вплив на прибуток компанії:

Після проходження тренінгу компанія отримує:

- Збільшення конверсії продажів.
- Скорочення циклу угоди.
- Підвищення середнього чека.
- Покращення лояльності клієнтів.

Ці фактори безпосередньо впливають на зростання прибутку компанії.



⚙ Адаптація під замовника:

Тренінг «Консультативні продажі» легко адаптується під специфіку вашої компанії:

- Врахування галузевих особливостей.
- Індивідуальні кейси під ваші продукти.
- Формати навчання на вибір:
 - Онлайн (вебінари, Zoom-сесії).
 - Офлайн (у вашому офісі або на локації).
 - Змішаний формат.

☎ Замовлення та консультація:

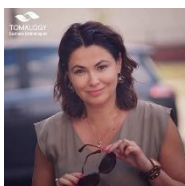
Для отримання додаткової інформації та замовлення тренінгу зв'яжіться з нами:

[+38 \(050\) 462-72-75](tel:+380504627275)

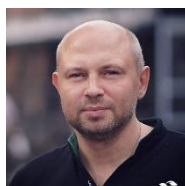
Інвестуйте у розвиток вашої команди та збільште прибутковість вашого бізнесу за допомогою професійного навчання від TOMALOGY Business technologies .



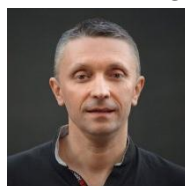
БІЗНЕС-ТРЕНЕРИ:



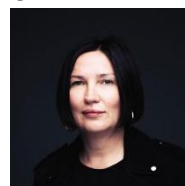
[Ольга
Пескова](#)



[Дмитро
Савицький](#)



[Євген
Москаленко](#)



[Вікторія
Задіора](#)



[Наталія
Вовк](#)



[Олексій
Машченко](#)