

МАСТЕРСТВО ПРОДАЖ

ЦЕЛИ:

- Освоить эффективные техники продаж
- Повысить личную результативность в процессе продаж
- Совершенствовать индивидуальный стиль продажи

УЧАСТНИКИ:

Руководители отделов продаж, менеджеры по продажам, торговые представители

В ПРОГРАММЕ:

Успешный продавец

- Внешняя и внутренняя подготовка. Настрой на интенсивную работу
- Правильная мотивация продаж
- Характеристики успешного продавца

Подготовительный этап

- ХПВ (характеристика / преимущества / выгоды)
- Предварительный анализ потребностей
- Сигналы верного и неверного движения. Методики различения

Первый контакт

- Важность первого впечатления
- Техники установления контакта
- Создание атмосферы доверия
- Методы работы с волнением

Анализ потребностей

- Определение мотивов покупки и потребностей покупателя
- Техника активного слушания

- Умение задавать нужные вопросы
- Универсальный блок вопросов

Аргументация

- Освоение техник презентации товара/услуги
- Методика «дополнительной информации»
- Метод «быстрых ответов»
- Метод «позитивного влияния»
- Психологические аспекты взаимодействия

Работа с возражениями

- Трудные клиенты
- Методы работы с возражениями
- Профилактика возникновения возражений

Покупка

- Сигналы покупки
- Разговор о цене
- Приемы завершения продажи
- Эмоциональные дивиденды

МЕТОДЫ ОБУЧЕНИЯ (90% практика):

- Тематические кейсы
- Информационные сообщения
- Групповые обсуждения
- Мозговые штурмы
- Моделирование ситуаций реального опыта
- Тематические упражнения
- Ролевой тренаж
- Упражнения на синтез полученного опыта
- Персональная обратная связь

