

# НЕЙРОПСИХОЛОГИЯ ПРОДАЖ

## ЦЕЛИ:

- Развить навыки оказания влияния на собеседника
- Освоить эффективные методы антикризисных продаж
- Овладеть техниками повышения личной интенсивности в продажах

## В ПРОГРАММЕ:

### Нейропсихология продаж

- Как использовать открытия нейропсихологии в повышении продаж – три важнейших инструмента
- Что не учитывает большинство продавцов
- Тонкости восприятия
- Как повлиять на принятие решения о покупке

### Инструмент №1. Четкое попадание в потребность

- Личные и профессиональные ценности клиента
- Принятие решений на уровне нейропсихологии
- Различение поведенческих сигналов, исходящих от покупателя
- Эффективные методы настройки на собеседника

### Инструмент №2. Антикризисное ведение клиента

- Что изменить в стратегии продаж в периоды глобальных изменений
- Сегментирование клиентов
- Увеличение вариативности взаимодействия: 4 вектора
- Способность корректировать эмоциональное состояние покупателя
- Эффективные методы настройки на собеседника

### Инструмент №3. Продавай, не продавая

- Технологии поддержания личной продуктивности на эффективном уровне
- Энергия убеждения
- Продажа «на одном дыхании»

## 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

