



Представляємо вашій увазі тренінг «Гарячі точки продажу» від TOMALOGY Business technologies — практичну програму, створену для тих, хто прагне не просто продавати, а впевнено вести клієнта від першого контакту до укладання угоди, навіть у найскладніших ситуаціях.

🎯 Мета тренінгу:

- Відпрацювати складні моменти продажу
- Підвищити особисту результативність у роботі з клієнтами
- Освоїти методи формування лояльності покупців

👤 Для кого цей тренінг

Тренінг буде корисним:

- Керівникам відділів продажу
- Менеджерам з продажу
- Торговим представникам

📅 Програма тренінгу:

1. Синтез досвіду

- Усвідомлення власного досвіду продажу: плюси та мінуси
- Розвиток бійцівських якостей
- Внутрішня мотивація успішного продажу

2. Важкі клієнти

- Ситуації незгоди та протистояння
- Причини хитрощів та відмовок
- Вміння розпізнавати мотивації незгоди
- Способи взаємодії з різними типами клієнтів

3. Робота з запереченнями

- Схема роботи із запереченнями
- Пошук причин. Точка опори заперечення
- Робота з мотивом
- Методи трансформації заперечень

4. «Гострі кути»

- Вирішення конфліктів
- Робота з претензіями
- Робота з дебіторами

5. «Холодні» продажі

- Види «холодних» продажів
- Відсутність інтересу у клієнта
- Нестандартні ходи у переговорах
- Техніки, що сприяють діалогу та співпраці

6. Купівля

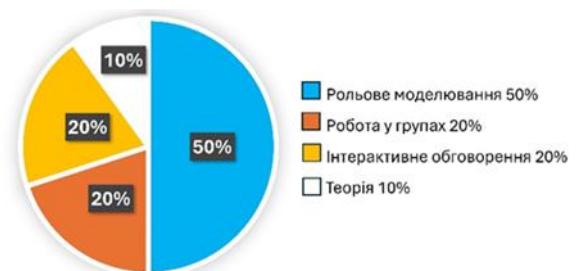
- Переговори про ціну
- Сигнали покупки
- Прийоми завершення угоди

7. Формування лояльності клієнта

- Якість сервісу. Рівень очікування клієнтів.
- Клієнтоорієнтованість
- Три кроки до обслуговування екстра-класу

✂ 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 результат та розвиток компанії

Участь у тренінгу сприяє:

- Збільшенню конверсії та середнього чека
- Скорочення циклу угоди
- Зміцнення клієнтської лояльності
- Підвищення мотивації та впевненості команди
- Зниження плинності персоналу



2

Адаптація під ваш бізнес:

Тренінг «Гарячі точки продажу» легко адаптується під специфіку вашої компанії:

- Аналіз ваших продуктів та послуг
- Врахування особливостей цільової аудиторії
- Включення типових сценаріїв взаємодії з клієнтами
- Налаштування формату навчання (офлайн, онлайн, гібрид)

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.

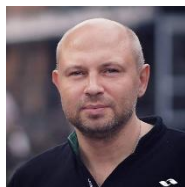
Не відкладайте розвиток вашої команди на потім. Замовте тренінг «Гарячі точки продажу» вже сьогодні та почніть шлях до збільшення продажів та зміцнення позицій на ринку.



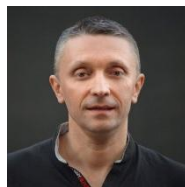
БІЗНЕС-ТРЕНЕРИ:



[Ольга
Пескова](#)



[Дмитро
Савицький](#)



[Євген
Москаленко](#)



[Вікторія
Задіора](#)



[Наталія
Вовк](#)



[Олексій
Мащенко](#)