



«Майстерність продажів» – це практико-орієнтований тренінг від [TOMALOGY Business Technologies](https://www.tomalogy.com), спрямований на розвиток ключових навичок продажу та підвищення ефективності комерційних команд.

🎯 Мета тренінгу:

- Освоїти сучасні техніки ефективних продажів.
- Підвищити особисту результативність у комерційній діяльності.
- Розвинути індивідуальний стиль продажів.

👥 Кому буде корисний:

- Керівникам відділів продажів.
- Менеджерам з продажів.
- Торговим представникам.

📅 Програма тренінгу:

1. Успішний продавець:

- Зовнішня та внутрішня підготовка.
- Налаштування на інтенсивну роботу.
- Правильна мотивація продажів.
- Характеристики успішного продавця.

2. Підготовчий етап:

- ХПВ: характеристики, переваги, вигоди.
- Аналіз потреб клієнта.
- Інструменти виявлення сигналів і точок впливу.
- Техніки прогнозування реакцій.

3. Перший контакт:

- Вироблення першого враження.
- Техніки встановлення контакту.
- Створення довіри.
- Робота з хвилюванням і стресом.

4. Аналіз потреб:

- Пошук справжньої мотивації клієнта.
- Активне слухання.
- Вміння ставити ефективні запитання.

- Блоки запитань для різних типів клієнтів.

5. Аргументація:

- Як презентувати продукт так, щоб хотіли купити.
- Методика «додаткової інформації».
- «Швидкі відповіді» на заперечення.
- Позитивний вплив і переконання.

Психологічні аспекти аргументації.

6. Робота із запереченнями:

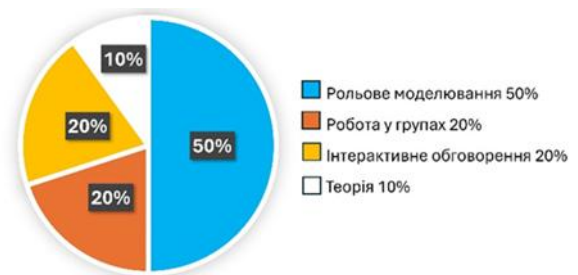
- Як працювати зі «складними» клієнтами.
- Методи перетворення заперечень на переваги.
- Профілактика заперечень.

7. Завершення продажу:

- Як розпізнати сигнал до покупки.
- Як грамотно обговорити ціну.
- Техніки завершення угоди.
- Емоційне підкріплення рішення клієнта.

✂ 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:

Участь у тренінгу сприяє:

- Збільшення конверсії продажів.
- Скорочення часу на закриття угод.
- Підвищення середнього чека.
- Поліпшення клієнтського досвіду та лояльності.

Ці фактори безпосередньо впливають на зростання виручки та прибутку компанії.



2

Адаптація під замовника:

Тренінг «Майстерність продажів» може бути адаптований під специфіку вашої компанії:

- Враховуються особливості галузі та продукту.
- Розробляються індивідуальні кейси та вправи.
- Можливі формати навчання:
 - Онлайн (вебінари, відеоконференції).
 - Офлайн (на території замовника або у навчальному центрі).
 - Змішаний формат.

Це забезпечує максимальну ефективність навчання та швидке перенесення навичок у практику.

Замовлення та консультація:

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

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

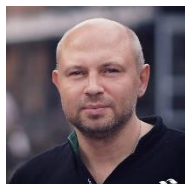
Інвестуйте у розвиток вашої команди та збільште прибутковість вашого бізнесу за допомогою професійного навчання від TOMALOGY Business technologies .



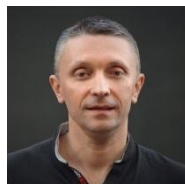
БІЗНЕС-ТРЕНЕРИ:



[Ольга
Пєскова](#)



[Дмитро
Савицький](#)



[Євген
Москаленко](#)



[Вікторія
Задіора](#)



[Наталія
Вовк](#)



[Олексій
Мащенко](#)