

## ИСКУССТВО ПРОДАЖ Базовый курс



Дніпропетровськ, Україна

### Цель тренинга:

формирование профессиональных навыков специалистов по продажам. Освоение основных этапов продаж: установление контакта, выявление потребностей, презентация продукции, работа с возражениями, завершение сделки.

#### 1. Менеджер по продажам – кто он?

- Что такое торговля?
- Что такое клиент?
- Что такое профессионализм?
- Алгоритм становления профессионала.

#### 2. Необходимые условия для успешной работы менеджера по продажам.

- Внутренний и внешний имидж.
- Что должен знать, уметь, условия, влияющие на результат деятельности
- Организация рабочего времени.
- Функциональные обязанности менеджера по продажам.

#### 3. Этапы продаж. Пять правил прохождения этапов продаж.

#### 4. Установление контакта. 3 качества исключительного коммуникатора. Алгоритм присоединения.

#### 5. Вербальная и невербальная коммуникация.

- Контакт глазами, Жесты, Рукопожатие, Мимика, Улыбка, Глаза

#### 6. Стратегия и приемы поведения продавца. Типы клиентов.

#### 7. Активное слушание и умение задавать вопросы.

- Приемы активного слушания.
- Типы вопросов.

#### 8. Определение потребностей клиента. Мотивы поведения покупателя. Пирамида Маслоу. Модель Кролара. Цикл покупки.

- Приемы для усиления главного фактора мотивации.

#### 9. Аргументация заказа. Презентация товара. 5 этапов презентации товара.

#### 10. Работа с возражениями.

- Как работать с возражением по цене. Игры клиентов.

#### 11. Сигналы покупки и закрытие продажи.

- Сигналы заключения сделки, Приемы завершения продажи, Действия после завершения продажи

#### 12. Работа с дебиторской задолженностью.

- Поиск новых клиентов. Анализ ошибок продавцов

#### 13. Подведение итогов тренинга.

Обсуждение в виде рефлексии. Мини-анкета по итогам тренинга.

Тип оголошення:  
Послуги, пропоную

Торг: --

**Сергеева Ольга**

**050-496-00-94**

**ул Багрия, 41**