

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