

## 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.
- Успешный продавец какой он?
- 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 продажи. 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