Самомотивация и мотивация Клиента на эффективное сотрудничество

Дніпропетровськ, Україна

Самомотивация и мотивация Клиента на эффективное сотрудничество
(работа со своими внутренними барьерами и возражениями клиентов при осуществлении сделок)
Цели программы:
1. Создание четкого целеполагания и ориентировка на достижения реальных результатов.
2. Научить самопрограммированию себя на успех.
3. Отработать навыки мотивации Клиента.
4. Освоить навыки необходимые для обработки возражений клиента.
5. Подготовить ответы на наиболее часто встречающиеся возражения.
6. Научиться оперативно обрабатывать стандартные и нестандартные возражения клиента.
Аудитория: Менеджеры, осуществляющие активные продажи клиентам.
Содержание программы:
1. Самомотивация и способность к метанойе. Метанойя – изменение нефункциональных, чуж-дых установок, стереотипов и моделей поведения. Формирование умения работать над собой.
2. Мотивация Клиента. Преодоление преград в межличностных коммуникациях. Создание индивидуальной программы мотивации Клиента.
• Правило «постоянной готовности к непониманию»
• Правило конкретности.
• Правило контроля за невербальными сигналами.
• Правило адресата.
• Правило «собственной неправоты».
• Правило «места и времени».
• Правило открытости
• Правило активного и конструктивного слушания
• Правило обратной связи.
3. Возражения как позитивный ресурс для продажи.
• Ошибки в обработке возражений. Стандартные возражения и ответы на них. «Домашние заготовки» в продажах.
• Общие приёмы работы с возражениями.
• Алгоритм работы с возражениями. Выслушать, согласиться, переформулировать.
• Метод парафраза псевдосогласия. Метод прояснения. Метод выявления намерения. Метод превращения в вопрос.
4. Приёмы построения ответов на возражения: Логический способ. Эмоциональный способ. Сдвиг в прошлое. Сдвиг в будущее. Ссылки на нормы. Активное слушание. Метафора. Бумеранг. Скрытые возражения.
5. Обработка ценовых возражений. Методы работы с истинными ценовыми возражениями (дробление цены, рентабельность, выгодность дорогой цены, метод выборки, метод деления на составляющие и др.)
6. Обработка возражений о конкурентах. Как правильно говорить о конкурентах. Приём «бочка мёда, ложка дёгтя». Приём «наши общие плюсы и их минусы».
7. Я как главная причина успеха и неудачи. Подведение итогов тренинга.

Price: **1 800 грн.**	Тип оголошення: Послуги, пропоную	Торг: --
Сергеева Ольга	**050-496-00-94**	**ул Багрия, 41**