

## Самомотивація і мотивація Клієнта на ефективне співробітництво



Дніпропетровськ, Україна

Самомотивація і мотивація Клієнта на ефективне співробітництво  
(робота со своїми внутрішніми бар'єрами і возраженнями клієнтів при здійсненні сделок)

Цілі програми:

1. Створення чіткого цілеполагання і орієнтовка на досягнення реальних результатів.
2. Научити самопрограмуванню себе на успіх.
3. Отримати навички мотивації Клієнта.
4. Освоїти навички необхідні для обробки возражень клієнта.
5. Підготувати відповіді на найбільш часто зустрічаються возраження.
6. Научитися оперативно обробляти стандартні і нестандартні возраження клієнта.

Аудиторія: Менеджери, здійснюють активні продажі клієнтам.

Содержання програми:

1. Самомотивація і здатність к метаноїе. Метаноїе – змінення нефункціональних, чуж-дых установок, стереотипов і моделей поведіння. Формування умения працювати над собою.

2. Мотивація Клієнта. Преодолення преград в міжличностних комунікаціях. Створення індивідуальної програми мотивації Клієнта.

• Правило «постійної готовності к непониманню»

• Правило конкретності.

• Правило контролю за невербальними сигналами.

• Правило адресата.

• Правило «собственної неправоти».

• Правило «мєста і вєремени».

• Правило відкритості

• Правило активного і конструктивного слухання

• Правило зворотної зв'язу.

3. Возраження к позитивний ресурс для продажі.

• Ошибки в обробці возражень. Стандартні возраження і відповіді на них. «Домашні заготовки» в продажі.

• Общие приєми роботи с возраженнями.

• Алгоритм роботи с возраженнями. Вислухати, погодитися, переформулювати.

• Метод парафраза псевдогласия. Метод прояснення. Метод виявлення намерення. Метод превращення в вопрос.

4. Приєми построения ответов на возраження: Логический способ. Эмоциональный способ. Сдвиг в прошлое. Сдвиг в будущее. Ссылки на нормы. Активное слухание. Метафора. Бумеранг. Скрытые возраження.

5. Обробка цєнових возражень. Методи роботи с истинными цєновыми возраженнями (дробление цєны, рентабельность, выгодность дорогой цєны, метод выборки, метод деления на составляющие и др.)

6. Обробка возражень о конкурентах. Как правильно говорить о конкурентах. Приєм «бочка мєда, ложка дєгтя». Приєм «наши общие плюсы и их минусы».

7. Я как главная причина успеха и неудачи. Підприємство

---

Price: **1 800 грн.**

Тип оголошення:  
Послуги, пропоную

Торг: --

**Сергеева Ольга**

**050-496-00-94**

**ул Багрия, 41**