

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 метаноїє. Метаноїє – 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 часу».

- Правило відкритості

- Правило активного і конструктивного слухання

- Правило зворотного 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 псевдогласія. Метод прояснення. Метод виявлення намеренія. Метод превращення в вопрос.

4. Приєми построєнія відповідей на возраження: Логічний спосіб. Емоціональний спосіб. Сдвиг в прошлє. Сдвиг в будуще. Ссылки на норми. Активное слухання. Метафора. Бумеранг. Скрытые возраження.

5. Обробка цєнових возражень. Методи роботи с истинными цєновыми возраженнями (дробленіє цєны, рентабельность, выгодность дорогої цєны, метод выборки, метод делєнія на составляющие и др.)

6. Обробка возражень о конкурентах. Как правильно говорить о конкурентах. Приєм «бочка мєда, ложка дєгтя». Приєм «наші 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