8 (495) 698-63-64
8 (800) 234-55-22
seminar@finkont.ru
www.finkont.ru

Тренинг для менеджеров по продажам: эффективные продажи в пять шагов

Успешность работы менеджера по продажам зависит от степени виртуозности владения практическим навыком убеждения покупателя. Умение слышать,эффективно работать с возражениями, искусство применения особых методов, понимание потребности клиента вырабатываются при помощи комплекса техник, разбираемых во время тренинга.

Дата проведения: Открытая дата

Вид обучения: Курс повышения квалификации

Формат обучения: Дневной

Срок обучения: 2 дня

Продолжительность обучения: 16часов

Место проведения: г. Санкт-Петербург, Лиговский проспект, 266с1, Бизнес Центр Премьер Лига (3 очередь), 4 этаж, из лифта направо. Станции метро «Московские ворота», «Технологический институт», «Обводный канал».

Для участников предусмотрено: Методический материал, кофе-паузы.

Документ по окончании обучения: По итогам обучения слушатели, успешно прошедшие итоговую аттестацию по программе обучения, получают Удостоверение о повышении квалификации в объеме 16 часов (в соответствии с лицензией на право ведения образовательной деятельности, выданной Департаментом образования и науки города Москвы).

Для кого предназначен

Менеджеров по продажам, всех заинтересованных лиц.

Цель обучения

Выработать практический навык успешных продаж.

Особенности программы

Обучение проводится в формате тренинга. Программа строится из небольших и интересных теоретических блоков и отработки практических заданий (кейсов) для получения навыков применения полученных знаний на практике.

Результат обучения

В результате обучения слушатели:

- Научатся быстро устанавливать контакт с клиентом.
- Научатся грамотно выявлять потребности клиента.
- Смогут проводить эффективную презентацию своей компании и продукта.
- Научатся отвечать на отговорки и возражения клиентов.
- Смогут вовремя и результативно заключать сделки, тем самым повышать уровень своих продаж.

Это мероприятие можно заказать в корпоративном формате (обучение сотрудников одной компании).

Программа обучения

Практический кейс: отработка навыка выбора проблемы для решения, принятия решения, оценки последствий.

Видеокейс «Вы-— глазами клиента».

- Оценка своих сильных сторон и-«зон роста».
- Тонкости доверительного контакта.
- Установление контакта, начало разговора.
- Техники привлечения внимания.
- Работа с-отговорками.
- Подстройка к-клиенту.
- Вербальная подстройка.
- Невербальная подстройка.

Выявление скрытых потребностей клиента.

- Ключевые потребности.
- Техники активного слушания.

Презентация точно в-цель.

- Подбор аргументов по-потребностям клиента.
- Модель «Характеристики-— Выгода».
- Правило Гомера.
- Перевод интереса в-желание купить.

Преодоление возражений: дипломатия в-действии.

- Алгоритм работы с-возражениями.
- Методы снятия возражений.
- Метод «Да..., но...».
- Отзывы.
- Бумеранг.
- Противовес.
- Работа с-возражением по-цене.
- Завершение сделки.
- Признаки этапа завершения сделки.
- Техники завершения сделки.
- «Берете?».
- «Вилка».
- «Метод Сократа».
- «Если..., то».

Выход из-контакта: начало долгосрочных отношений.

- Определение ближайших шагов.

Сервис и-клиентоориентированность.

- Что такое сервис.
- За-что клиент ценит компанию и-менеджера.
- Как работать с-рекламациями.
- Техники снятия эмоций с-разъяренного клиента.

Практические кейсы и-тренинги.

Преподаватели

ЛУКАВЕНКО Алла Александровна

Практикующий консультант в области организационного развития и управления персоналом, директор консалтинговой рекрутинговой компании (г. Санкт-Петербург). Опыт на позиции заместителя генерального директора и HRD в компаниях среднего и крупного бизнеса - более 15 лет.