

«Лестница эффективных продаж или продавайте клиентам их мечты» 7 часов 1 день

<p>На тренинге развиваются</p>	<p>Профессиональные компетенции коммерсантов:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Знания установления контакта с клиентами. • Умение анализировать потребности клиентов. • Навык презентации продукта. • Знание преодоления возражения. • Умение завершать сделку. <p>Личные компетенции торгового персонала:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Поведенческая гибкость. • Сотрудничество как основная стратегия поведения в конфликте.
<p>Для кого</p>	<p>Для сотрудников, непосредственно контактирующих с клиентами.</p>
<p>Тренинг ведет</p>	<p>Александра Калабина</p>
<p>Цель</p>	<p>Развить профессиональные компетенции продаж до базового уровня. Сформировать отношение к продажам как построению долгосрочных партнёрских отношений</p>

Основные тематические блоки	Ключевые темы
<p>Установка эффективного общения</p>	<p>Построение долгосрочных взаимоотношений с клиентом.</p>
<p>Установление контакта</p>	<p>Принцип «сходства и различия» при установлении взаимоотношений.</p> <p>Техники присоединения:</p> <ul style="list-style-type: none"> - приемы активного слушания - язык телодвижений - стратегии вхождения в контакт. <p>Создание доверительных отношений. Барьеры общения.</p>
<p>Анализ потребностей</p>	<p>Типы потребностей Технология актуализации потребностей Виды вопросов</p>
<p>Презентация продукта</p>	<p>Представление выгод Модель «Свойства - Преимущество – Выгода»</p>
<p>Преодоление сомнений/ возражений</p>	<p>Возражение скрытое и истинное. Универсальный алгоритм работы с возражениями Преодоление возражений: «Мы уже работаем с...»,</p>

Основные тематические блоки	Ключевые темы
	«Дорого!», «Нет денег!», «Я подумаю».
Завершение	Приемы завершения Роль эмоциональной составляющей