

Цели, задачи

Для кого этот тренинг

- ▶ **Участники:** Для всех, чья работа связана с продажами и кому необходимо формировать или совершенствовать/развивать навык продаж и переговоров
- ▶ **Компания:** Когда необходимо повысить эффективность работы персонала в продажах - быстро нарастить результативность, качество работы, внутреннюю мотивацию

Цель тренинга

Повышение эффективности работы менеджера через обучение практическим инструментам и технологиям продаж и перевода знаний в навыки через практику и тренировку

Какие компетенции развивает тренинг

- ▶ Коммуникативная компетенция
- ▶ Знание делового этикета
- ▶ Понимание важности и особенности современного процесса продаж
- ▶ Знание о компании и продукте
- ▶ Самообучение и обучение других
- ▶ Переговорную компетенцию с работе со сложными клиентами: противодействие манипуляциям, шантажу

Преимущества тренинга

Продолжительность тренинга:

- ▶ 1 день

Преимущества тренинга:

- ▶ Обучение от практика, который сам продавал и продает, сам учился продавать, сам обучает продавать
- ▶ 70% тренинга - практика. Доводим навык до состояния интуитивного использования
- ▶ Обучение только проверенным, практическим технологиям, с простым и эффективным объяснением схемы «как применять»
- ▶ Повышение уровня знаний о компании, продукте
- ▶ Использование большого количества «правополушарных инструментов» для повышения уровня запоминания и восприятия информации: инфографика, «сторителлинг», примеры из известных кинофильмов
- ▶ Постоянное использование инструментов развития ситуационного лидерства, амбициозности и уверенности в себе
- ▶ Обучение дальнейшему развитию после окончания тренинга через освоение технологий обратной связи и передачу упражнений для «домашней работы»

Программа 1-я часть

СИСТЕМА ПРОДАЖ:

- ▶ Процессный подход в управлении - цикл Деминга
- ▶ Система продаж на основе процессного подхода

УСТАНОВЛЕНИЕ КОНТАКТА:

- ▶ Технологии комплимента
- ▶ Техники установления контакта, связанные с физикой и пространством: правильная поза, оптимальная дистанция, устранение преграды, 3 угла
- ▶ Технологии установления и развития контакта на деловом уровне: представление себя, определение цели визита, согласование плана беседы и времени встречи, использование визитных карточек

ВЫЯСНЕНИЕ ПОТРЕБНОСТЕЙ:

- ▶ Классификация потребностей клиента: требования, пожелания, потребности
- ▶ Что НЕ работает в выяснении потребностей: классическая схема выяснения потребностей «Воронка вопросов», «МЦЫРИ» ...
- ▶ Классификация вопросов: открытые, специальные, альтернативные, закрытые
- ▶ Технология задавания вопросов, правила задавания вопросов «Каскад вопросов», развитие навыка инстинктивного задавания вопросов
- ▶ Что работает в выяснении потребностей: авторская схема выяснения потребности с использованием всего 5-ти вопросов - «Что еще?»

Программа 2-я часть

ПРЕЗЕНТАЦИЯ:

- ▶ Основы классической риторики в продажах: тема, тезис, аргументы, фабула аргумента, поддержка и примеры для аргументов
- ▶ Аргументация: правила и приемы
- ▶ Модели презентаций:
 - «Потому что» - простая презентация
 - «Ромашка» - универсальная модель презентации с минимальным временем на подготовку
 - Модель презентации компании «Общие и контрастные характеристики» - технология отстройки компании от конкурентов
- ▶ Развитие навыка инстинктивной презентации продукта и компании
- ▶ Презентация и защита цены

РАБОТА СО СЛОЖНЫМИ КЛИЕНТАМИ:

- ▶ Технология отработки эмоционального нападения
- ▶ Технология защиты от шантажа - жесткого принуждения со стороны клиента