

+7 (495) 150 18 17

MANAGER@SEMINARNA.RU

Тренинг. Эффективные продажи

Управление продажами

Даты проведения семинара:

10.11-11.11.2025

Москва

16 академических часов

Семинары и тренинги

ПРОГРАММА ОБУЧЕНИЯ

ПОДГОТОВКА К ПРОДАЖАМ

- Конкурентные преимущества компании
- Презентация конкурентных преимуществ в переговорах
- Анализ и прогноз потребностей клиента
- Общая схема любой продажи
- Коррекция индивидуальных установок
- Формирование образа успешного продавца
- Формирование положительной установки на процесс продажи

УСТАНОВЛЕНИЕ КОНТАКТА

- Методы установления контакта
- Технологии, позволяющие установить доверительный контакт с любым клиентом
- Подстройка при личных продажах и переговорах

ВЫЯВЛЕНИЕ ПОТРЕБНОСТЕЙ

- Выявление потребностей клиента
- Техника получения необходимой информации методом открытых вопросов
- Типы вопросов. Инициатива. Отработка навыков задавания вопросов
- Техники активного слушания
- Работа на уровне потребностей и на уровне ценностей

ПРЕЗЕНТАЦИЯ КОМПАНИИ, ПРОДУКТА ИЛИ УСЛУГИ

- «Свойства преимущества выгоды». Что покупают?
- Презентация «в ключе ценностей», с использованием ценностных слов и критериев клиента.
- Презентация выгод и конкурентных преимуществ.
- Алгоритм презентации продукта/услуг
- Перевод характеристик продукта на «язык пользы» для клиента
- Техника «язык пользы»
- Посыл «задача клиента решение»
- Приемы структурированной подачи информации

ЭФФЕКТИВНАЯ РАБОТА С ВОЗРАЖЕНИЯМИ. АРГУМЕНТАЦИЯ

- Профессиональная работа с возражениями
- Главная причина появления возражений
- Причины возражений. Принципы работы с ними
- Работа с сомнениями, обстоятельствами и отказами
- Аргументация предложения клиенту
- Алгоритм обработки возражений клиента
- Эффективная работа с мнением возражающего клиента

ЗАВЕРШЕНИЕ СДЕЛКИ

- Приемы для закрытия сделки
- Как завершить взаимодействие с клиентом так, чтобы он вернулся снова?

ПРЕПОДАВАТЕЛИ



Тетерина Татьяна Николаевна:

- Профессиональный бизнес-тренер
- Сертифицированный коуч международной квалификации
- Специалист с 17-ти летним опытом в области обучения и развития персонала организаций
- Эксперт-практик в области личных продаж
- Стаж работы в продажах 5 лет
- Специалист в области сервисного поведения и продаж
- Область компетенции: Речевые модули Стандарты и Скрипты продаж

ТАРИФЫ НА ОБУЧЕНИЕ

	очный
	Живое присутствие на обучении у нас в учебном центре
Стоимость обучения	25 500 руб.
Время обучения	25 500 руб. 11:00-18:00 С отрывом от работы
Материалы курса в электронном виде для скачивания	0
Именной документ об обучении	
Доставка документов курьерской службой или почтой России	0
Возможность живой консультации у эксперта	0
Возможность постоплаты по гарантийному письму	0
Пакет участника (ручка, блокнот, печатный раздаточный материал)	0

При регистрации 2-х и более человек через официальный сайт www.seminarna.ru - скидка 10% от любого выбранного тарифа.

При регистрации физического лица (плательщик – физическое лицо, а не организация) - скидка 10% от любого выбранного тарифа.