

## Навыки эффективных продаж

### Управление продажами

Москва    16 академических часов    Семинары и тренинги

## Программа обучения

### Подготовка к работе с клиентом

- Конкурентные преимущества компании
- Осознание индивидуальности в деятельности фирмы
- Презентация конкурентных преимуществ в переговорах
- Анализ и прогноз потребностей клиента
- Перевод характеристик продукта на «язык пользы» для клиента
- Коррекция индивидуальных установок
- Формирование образа успешного продавца
- Формирование положительной установки на процесс продажи

### Представление продукта клиенту

- Выработка тактики подготовки продукта к продаже, перевод характеристик продукта на язык пользы для клиента
- Развитие умения анализировать и прогнозировать основные потребности клиента, используя в качестве инструмента иерархию потребностей по А. Маслоу
- Навыки презентации своего продукта

### Ведение переговоров о заключении соглашения

- Владение умением вступать в контакт с клиентом, построение контакта на подсознательном уровне, используя речь собеседника и невербальные методы
- Техника получения необходимой информации, искусство задавать вопросы
- Тренинг активного слушания, анализ фильтров восприятия

### Работа с отговорками

- Изучение психологической природы отговорки
- Использование отговорок клиента для выявления его заинтересованности
- Тренинг способов реагирования на отговорки

### Работа с рекламациями

- Рассмотрение возможных негативных и использование позитивных последствий рекламаций
- Самоанализ на тему "Как я реагирую на рекламацию (упрек, обвинение)?"
- Тренинг адекватного поведения в ситуации конфликта или предъявления рекламации

### Предъявление и обсуждение цены

- Изучение психологических барьеров предъявления и принятия цены
- Использование цены как дополнительного средства создания имиджа фирмы
- Способы предъявления цены различным типам партнеров по переговорам
- Отработка приемов бесконфликтного предъявления цены

### Завершение переговоров о продаже

- Отработка навыков завершения переговоров
- Позитивное подведение итогов
- Техники продолжения контакта
- Сопровождение клиента (поддержание и культивирование контактов с перспективными клиентами)

#### Методы проведения бизнес-тренинга:

- Индивидуальный подход к каждому участнику
- Разбор конкретных рабочих ситуаций из практики участников
- Ролевые игры
- Моделирующие реальные ситуации продаж продукции
- Видеосъемка и видеоанализ
- Интерактивные мини-лекции
- Групповые дискуссии
- Выполнение тренировочных упражнений
- Ответы на вопросы

### 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 участие

	ОЧНЫЙ	ДИСТАНЦИОННЫЙ С ОБРАТНОЙ СВЯЗЬЮ
	Живое присутствие на обучении у нас в учебном центре	Самостоятельное обучение на платформе с поддержкой преподавателя, проверкой заданий и возможностью задать вопросы
Стоимость обучения	<b>18 500 руб.</b>	<b>16 950 руб.</b>
Время обучения	11:00-18:00 С отрывом от работы	В любое удобное время 24/7 Без отрыва от работы
Материалы курса в электронном виде для скачивания	☐	☐
Именной документ об обучении	☐	☐
Доставка документов курьерской службой или почтой России	☐	☐
Возможность живой консультации у эксперта	☐	☐
Возможность постоплаты по гарантийному письму	☐	☐
Пакет участника (ручка, блокнот, печатный раздаточный материал)	☐	—

При регистрации 2-х и более человек через официальный сайт [www.semipalpa.ru](http://www.semipalpa.ru) - скидка 10% от любого выбранного тарифа.

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

---