

ТРЕНИНГ

**" Активные продажи: телефонные переговоры,
преодоление возражений "**

Продажи в настоящее время требуют от менеджеров и торговых представителей не только коммуникационной эффективности – умение выстроить контакт, правильно рассказать о своем товаре и т.д. Очень важно уметь анализировать и оценивать как позиции конкурентов, так и свою собственную конкурентную позицию, понимать потребности целевых клиентов. Именно это сочетание и делает продажи по настоящему успешными.

Продолжительность 8 ак. часов
Стоимость 4500 рублей
Даты проведения: 21.06.2016

На тренинге Вы получите самую актуальную информацию о принципах и особенностях успешных продаж и деловых переговоров, удачные примеры из практики, а также узнаете:

- Как организовать телефонные переговоры и получить необходимый результат от оппонента?
- **Как увеличить продажи** за счет навыков делового общения?
- Как эффективно преодолевать возражения и сопротивления клиента?
- Как увеличить продажи, не инвестируя в дополнительные ресурсы?

Курс предназначен для:

- ✓ руководителей и владельцев бизнеса,
- ✓ активных менеджеров по продажам
- ✓ специалистов в области коммуникаций и всех желающих повысить свой уровень владения навыками делового общения и переговорного процесса.

В результате обучения вы:

- научитесь грамотно выстраивать стратегию и тактику телефонных переговоров для получения наивысшего результата;
- изучите специфику и особенности работы с возражениями;
- получаете **именной сертификат по окончании обучения** и методические материалы.

Тренинг проводит: Баранова Наталья к.пол.н., доцент, бизнес-тренер SCIENTIFIC GROUP /Сайнтифик груп. Имеет опыт научной и педагогической деятельности в высших учебных заведениях. Автор 17 научных публикаций в отечественных и зарубежных журналах. Индекс Хирша-2. *Специализация:* деловые коммуникации, реклама, политические технологии

ПРОГРАММА ОБУЧЕНИЯ

" Активные продажи: телефонные переговоры, преодоление возражений "

1. Телефонный контакт.

- Подготовка к **продаже по телефону**. Подготовка к разговору. Психологический настрой.
- Анализ деловой ситуации (Продукт- Клиент - Конкурент). Сценарий разговора и вспомогательные материалы. Желаемый адресат.
- Правила ведения телефонных звонков. Как проходить секретарей? Кто принимает решение? Как настроить собеседника на вашу волну и добиться расположения?
- Конструктивное начало разговора с лицом, принимающее решение. Варианты и способы. Выбор оптимального варианта в зависимости от ситуации.
- Неосознанное сопротивление клиента. Что делать после завершения разговора.
- Тренинг телефонного контакта.

2. Личный контакт.

- **Приемы установления контакта.**
- Искусство комплимента, поиск «ключей». Создание доверия.
- Типы покупателей.
- Тренинг личного контакта.

3. Техника выявления потребностей.

- Принципы и методы выявления мотивов, интересов и потребностей клиентов при продажах.
- Роль вопросов при сборе информации и выяснении потребностей клиента. Вопросные технологии при продажах.
- Техники активного слушания в продажах.
- Баланс в общении и управление продажей.
- Тренинг выявления истинных мотивов и потребностей.

4. Приемы позитивной презентации.

- Преимущественная и ценовая аргументация.
- Знание конкурентов и выгодное позиционирование себя
- Свойства и выгоды. Эмоциональные и рациональные мотивы.
- Тренинг презентации.

5. Возражения и конфликты.

- Прием работы с возражениями разных типов.
- Специальные приемы убеждения. Использование мотива личной заинтересованности.
- Обзор методик работы с отговорками, претензиями и рекламациями.
- Практическая работа с возражениями клиентов участников семинара.

- Тренинг преодоления возражений.

6. Заключение.

- Обзор блоков тренинга. Подведение итогов. Рефлексия.
- Обзор полезной литературы и методик саморазвития.



Место проведения: Россия, г.Нижний Новгород, ул. Б. Покровская, 62/5, офис 406

Начало: в 12.00 до 18.00.

Заявка на E-mail: info@scientific-group.ru

Тел. +79503573057