



Программа

"Развитие и обучение персонала транспортной компании"

Программа предназначена для:

- руководителей отдела продаж в транспортной компании ;
- менеджеров по логистике;
- специалистов по продажам в транспортных компаниях

В условиях кризиса перед предприятиями встает вопрос, как увеличить продажи и эффективность работы персонала. Как достичь максимального результата работы сотрудников?

Цель обучения- построение сверхприбыльной модели бизнеса транспортной компании

Автор и ведущий

Баранова Наталья кандидат политических наук, доцент Института экономики и предпринимательства ННГУ им.Лобачевского, бизнес-тренер Сайнтифик груп. Имеет опыт научной и педагогической деятельности в высших учебных заведениях. Автор научных публикаций в отечественных и зарубежных журналах. Индекс Хирша-2.

Образование:

- Аспирантура ННГУ им.Н.И.Лобачевского
- «Приобретение профессиональных и предпринимательских навыков посредством воспитания предпринимательского духа и консультации начинающих предпринимателей» г.Нижний Новгород

В результате обучения отрабатываются навыки:

- Техник профессиональных продаж.
- Преодоления возражений разных типов клиентов.
- Убеждения на принятие правильного решения.
- Подстройки к поведению покупателя транспортных услуг.
- Подготовка и проведение переговоров с перевозчиками
- Навыки телефонного общения с трудными перевозчиками

Содержание программы

Блок 1 "Приемы позитивной презентации транспортных услуг".

- Постановка целей по методу SMART. Мотивация персонала на результат.
- Секреты успешной презентации транспортно-логистических услуг.
- Основные факторы выгодного позиционирования себя на рынке.
- Торги. Арена переговоров: правила установления ценовых границ. Установка на выигрыш.
- Преимущественная и ценовая аргументация услуг компании.
- Язык "пользы" в процессе презентации услуг компании.

Практикум: Отработка техник саморегуляции. Ревизия дел – как метод управления стрессом.

Блок 2 "Работа с возражениями"

- Отработка инструментов преодоления возражений по телефону.
- Работа с перевозчиками во время "холодных" звонков.
- Причины возникновения возражений.
- Тренировка работы с возражениями клиентов разных типов.
- Алгоритм преодоления, техники, приёмы. Отработанные методики.
- Преодоление возражений и отказов клиентов во время телефонных переговоров.

Практикум: Тренинг преодоления возражений

Блок 3 "Работа с трудными перевозчиками"

- Способы установления контакта и создания доверительных отношений. Принципы благорасположения. Факторы удержания существующих клиентов.
- Работа с «жесткими» позициями. Воздействие на интересы партнеров, стоящие за позициями.
- Жесткие способы воздействия. Работа с обструкцией, давлением, угрозами и уловками. Противостояние давлению со стороны перевозчиков.
- Методы убеждения и аргументации. Влияние на партнеров по переговорам. Обесценивание аргументации партнера. Способы перехвата и удержание инициативы в переговорах.
- Специальные приемы убеждения. Использование мотива личной заинтересованности.
- Помощь клиенту в принятии решений
- Завершение контакта с клиентом, ориентированное на долгосрочные

отношения.

В процессе обучения активно используются следующие методы:

- мини-лекции,
- дискуссии,
- фасилитация,
- деловые игры,
- видео-разбор ситуации,
- кейс-стадии

Условия обучения:

- ✓ *Каждый блок обучения проводится в удобное для персонала время по согласованию с руководителем и рассчитан 4 академических часа.*
- ✓ *Каждому участнику тренинга выдается на руки методическое пособие.*

**SCIENTIFIC
GROUP**
Invest in Knowledge & Success

Желаем Вам успехов и увеличения прибыли!

**Узнайте подробности:
info@scientific-group.ru
+79503573057
Баранова Наталья**