

Тренінг "Професіонал продажу"

Продаж кожної групи товарів має свої особливості, але ролі продавця і покупця залишаються незмінними. Успішний продаж базується на знанні психології поведінки та використанні екологічних технік. На тренінгу ми детально розглянемо алгоритм прийняття рішення про покупку та сформуємо уявлення про цілісний процес продажу, детально пройдемо всі етапи продажу і відпрацюємо техніки роботи з клієнтом.

Програма розрахована на 18 годин.

Бонус: післятренінговий індивідуальний коучінг (супровід учасників та адаптація програми під ваш бізнес протягом 1 міс)

»» Організація процесу продажу.

- Вимоги до організації процесу
- Що впливає на рішення про покупку
- Цикл продажу
- Категорії клієнтів і особливості роботи з кожним із них
- Імідж компанії і конкурентні переваги: вплив продавця
- Екологія в роботі з клієнтом

»» Етапи продажу. Встановлення контакту.

- Закони особистого впливу
- Виявлення потреб. Техніки запитань та підтримки діалогу. Мотиви усвідомлені і неусвідомлені: ідентифікація і використання в побудові презентації
- Основні і другорядні фактори прийняття рішення про покупку – деталі важливі.

»» Етапи продажу Ціннісна пропозиція для клієнта (VP).

- Презентація і аргументація. Як «смачно» і переконливо продемонструвати товар
- Робота з запереченнями. Виклик, нейтралізація, підсилення пропозиції
- Альтернативи покупця, аргументація і підсилення пропозиції
- Типи заперечень: цінові і нецінові
- Управління емоційним фоном процесу продажу

»» Етапи продажу завершення продажу. Як здобути лояльність.

- Сигнали готовності до завершення продажу
- Як бути з нерішучим клієнтом?
- Попрощатись і здобути лояльність
- Відновлення психоемоційного стану продавця після роботи з клієнтами