

# ПРОФЕССИОНАЛ ПРОДАЖ. РАБОТА С СОПРОТИВЛЕНИЕМ

## ФОКУС

Самый частый вопрос на тренингах по продажам – научите работать с возражениями! И это очень правильный запрос, в котором содержится вся суть и ценность навыка продаж. Именно для этого участники на курсе формируют необходимые установки и умения – зачем мне нужен такой навык, для чего использовать приемы и шаги продаж, как это делать и где возникает искусство завершать сделки. Курс содержит лучшие практики от профессионалов продаж.



## ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

Менеджеры по продажам, торговые консультанты, представители и агенты

## ЦЕЛИ

Развить навыки убеждения и продаж, сформировать техники работы с возражениями клиента

## ОЖИДАЕМЫЙ РЕЗУЛЬТАТ

- Владение техникой продаж
- Умение формировать контакт и отношения с клиентами
- Умение работать с возражениями и ориентация на результат

## РАЗВИВАЕМЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ

- Навыки общения
- Навык продаж
- Планирование и целеполагание
- Персональная стойкость

## ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ КУРСА

2 дня, 16 часов

## РАЗМЕР ТРЕНИНГОВОЙ ГРУППЫ

14-24 участника

## МЕТОДЫ РАБОТЫ НА КУРСЕ

Дискуссии, демонстрации, ролевые упражнения, работа в парах и тройках, и много практики!

## ПРОГРАММА

### **Значение коммуникации при ведении продаж**

- Преимущество навыков продаж. Упражнение
- Сопротивления и 5 базовых стратегий влияния на клиента
- Техники коммуникации как фундамент успеха продавца. Практика.

### **Подготовка. Цель как инструмент мотивации продавца**

- Когда цели по продажам работают
- Анализ клиента, проблемы или возможности. Практика.
- Системный подход в работе с клиентами

### **Контакта с клиентом**

- Значение первого впечатления. 7 правил создания нужного имиджа.
- Как «купить» следующие 15 секунд внимания – управление созданием контакта. Практика.

### **Активация потребности клиента**

- Цена и ценность. Какие есть потребности у клиента
- Техники коммуникации для активации нужной потребности
- Практика работы с клиентом

### **Как наш продукт реализует ожидания клиента**

- Свойства нашего продукта. Практика.
- Техники представления продукта, которые работает. Практика.
- Закрывать сделку и выиграть время

### **Сопротивление делает нас сильнее**

- Реакция на появление сопротивления. Почему клиент не соглашается
- Можно ли согласиться с возражением клиента?
- Техника работы с возражением. Практика
- Инструментарий продавца: 5 дополнительных техник преодоления сопротивления
- Что делать, если сейчас не удалось преодолеть несогласие

### **Заключение сделки наша ключевая цель**

- Когда переходить к заключению сделки?
- 5 техник завершения. Практика.
- Развитие влияния при получении согласия

## **ДОТРЕНИНГОВАЯ АКТИВНОСТЬ**

- работа с литературой, книги в кратком изложении
- анализ видео