



Семинар-тренинг

«Активные продажи: технологии успеха»

21 и 22 января 2012 года, с 10.00 до 18.00.

Бизнес-тренер Елена Рауд

15-летний опыт развития компетенций людей через тренинги!

Цели тренинга:

- 1) сформировать, переформировать или укрепить современный взгляд на продажу как на процесс продвижения личной для каждого покупателя выгоды, заключенной в товаре
- 2) введение понятийного материала по технологии продажи, которая рассматривается не как процесс говорения, а как процесс активного слушания
- 3) отработка навыков (приемов) работы с клиентом
- 4) улучшение личной деловой коммуникации специалиста по продажам и как следствие увеличение объема продаж специалиста.

Обучающие приемы, используемые на тренинге:

- 1) деловые игры;
 - 2) упражнения;
 - 3) работа в малых группах;
 - 4) внутригрупповые дискуссии,
 - 5) видеоанализ и др.
- **Рассчитан на менеджеров по продажам и по работе с Клиентами, Клиентских менеджеров, страховых и рекламных специалистов.**
 - **Позволяет привести с систему знания и опыт работы с Клиентами, освоить технологию активной продажи, овладеть практическими приемами влияния на Клиента и повысить объем продаж.**

Тезисный план

Вводный блок:

- О современных продажах, их отличие от рекламных продаж (внутригрупповая дискуссия).
- Что мы продаем? Когда заканчивается продажа? Клиент всегда прав? (работа в малых группах).
- Принципиальная схема продажи (теория, внутригрупповая дискуссия).
- Особенности телефонного канала продаж (внутригрупповая дискуссия)
- Этап планирования и подготовки: постановка цели визита/звонка, психологическая настройка (практическое задание, внутригрупповая дискуссия)

Блок базовых техник:

- Психологические методы и приемы на разных стадиях продажи (теория).
- Невербальное общение: как правильно войти в кабинет лица, принимающего решения, как разместиться, как держаться для достижения успеха (различные упражнения).
- Модальности восприятия информации (теория, практическое задание).
- Техники задавания вопросов: техника открытых вопросов, техника максимальной выгоды, техника воронки (упражнение, деловая игра)
- Телефонные методы преодоления секретаря (теория).
- Телефонные приемы привлечения внимания и установления контакта
- Методы привлечения внимания по телефону (теория).
- Активное слушание (упражнения).
- Техники установления контакта и работы с именем (теория, упражнение).

Блок специальных техник:

- 15 приемов презентации товара, различный подход к клиенту типа «рацио» и к клиенту типа «эмоцио» (упражнения, практические задания).

- Работа с сомнениями клиента. 15 приемов преодоления возражений. Техника «выдавливания» конкурентов (теория, практические задания).
- Завершение продажи (теория).
- Специальные приемы работы с дебиторской задолженностью (теория).

Синтезирующий блок:

- Большая деловая игра «ПРОДАЖА» (сюжетно-ролевая игра с видео-анализом).

Предоставляется обширный раздаточный материал.

Выдается Сертификат.

Свыше 450 компаний Дальнего Востока подтвердили эффективность наших тренингов.

Место проведения: г. Владивосток, ул. Русская 65, офис 201

Стоимость 8800 рублей за одного участника; 5% скидка постоянным клиентам, 7% скидка за двух и более участников от одной компании; кофе-таймы и обеды включены в стоимость.

При оплате до 31.12.2011 г. стоимость тренинга 7500 рублей

*Любую дополнительную информацию
можно получить по телефонам:*

Во Владивостоке (423) 234-60-21, 234-60-48, 232-91-22,
у Директора по развитию Перминовой Ольги: (423) 259-29-14
В Хабаровске (4212) 311-866, 311-959, 312-107,
В Находке (4236) 697-197, 8(924)256-00-06,