

Активные телефонные продажи: от «холодного» контакта до завершённой сделки



Тренинг-практикум от ПРАКТИКА активных продаж:

- С 20-летним опытом личных продаж по телефону.
- Директора call-центра.
- Бизнес-консультанта по построению отделов активных продаж.

«Холодные» телефонные продажи – это высший пилотаж. Это действительно круто.

И этому (как и пилотированию), мы учимся. Регулярно повышая свой класс.

А что такое – высокий класс для продавца?

- Это – возможность меньшими усилиями зарабатывать **больше денег**.
- Это **качественные продажи**: высокая конверсия, средний чек и много-много лояльных клиентов, которые покупают у нас снова и снова.

И чем больше мы учимся, тем быстрее мы этот класс нарабатываем.

Поэтому, мы приглашаем всех, кто работает «вхолодную», и всех, кто хочет ежемесячно улучшать свои показатели продаж, на открытый тренинг:

«Активные телефонные продажи: От «холодного» контакта до завершённой сделки»

Что вы получите, пройдя обучение?

- Вы разложите у себя «все по полочкам» в голове.
- Получите практические инструменты для активной работы.
- Научитесь применять новые технологии на практике.
- Разовьёте коммуникативные навыки.
- Повысите эффективность своей работы и своё **желание продавать**.

Но самое главное!!!!

Вы не просто получите новые знания, не просто будете делать много практических упражнений для формирования нужных навыков.

Мы останемся с вами и после тренинга. Будем сопровождать вас и помогать внедрять новые методы работы.

Ведь самое главное – это не знания сами по себе.

А то, как мы будем их применять в реальной жизни. И какой результат мы получим.

Сочетая теорию, практику на «тренажёрах» в тренинговом формате и «полевое сопровождение» нашим специалистом после прохождения самого тренинга, вы легко повысите свои ключевые показатели продаж:

- По количеству новых клиентов.
- По объёму продаж.
- По конверсии.



Программа тренинга

1. Что такое — этапы продаж? Сколько их? И что мы иногда упускаем?

2. Подготовка к разговору.

- Анализ рынка, основные принципы подбора базы.
- Профиль компании-клиента.
- Специфика коммуникаций в зависимости от функционала собеседника.
- Поведенческие характеристики лиц, принимающих участие в решении.
- **Практика.** Создание профиля компании-клиента и лиц, принимающих решение.

3. Установление контакта.

- Основные правила коммуникаций.
- Наши рабочие «инструменты»: слова, голос, мимика.
- Присоединение к клиенту.
- **Практика.** Отработка навыков работы установления контакта.

4. Проход секретаря, выявление лица, принимающего решение.

- Типы секретарей.
- Алгоритм работы с каждым типом.
- **Практика.** Отработка навыков прохода секретаря.

5. Работа с сопротивлениями лица, принимающего решение, на этапе установления контакта.

- Типы сопротивлений.
- Алгоритм работы с каждым типом сопротивления.
- **Практика.** Отработка навыков работы с сопротивлениями лица, принимающего решение.

6. Работа с потребностями клиента.

- Выявление и формирование потребностей.
- Типы вопросов, их функционал.
- Воронка вопросов для выявления потребностей клиентов.
- **Практика.** Отработка навыков выявления потребностей клиента.

7. «Предложение, от которого невозможно отказаться».

- Когда делать предложение ещё рано?
- Принципы формулирования предложения.
- Какие слова мы используем в предложении – свои или клиента?

8. Работа с возражениями клиента.

- Что такое возражения и откуда они берутся?
- Истинные и ложные возражения.
- Этапы работы с возражениями.
- **Практика.** Отработка возможных возражений клиента.

9. Завершение сделки.

- Вербальные и невербальные сигналы готовности клиента к покупке.
- Способы завершения сделки.
- **Практика.** Отработка полного цикла продаж.

10. Анализ коммуникаций. Фиксация результатов и планирование последующей работы.

Продолжительность тренинга: **2 дня.**

Сопровождение после тренинга:

В целях помощи вам во **внедрении новых методов в свою работу**, к каждому участнику (*купившему пакет Business*) **прикрепляется персональный бизнес-наставник.**

Наставник помогает вам в быстром и устойчивом внедрении новых технологий и осуществляет общее **Полевое сопровождение** (*продолжительность – 1 месяц*).

Что в него входит?

1. Одна 1-часовая скайп-консультация с целью анализа качества использования новых методов, помощи в работе.
2. Ответы на письменные вопросы (неограниченное количество в течение 1 месяца).
3. Рекомендации по подбору профессиональной литературы.

Форматы участия в тренинге:

Содержание пакета	Standard	Business
Прохождение тренинга, продолжительность 2 дня	Да	Да
Рабочие тетради	Да	Да
Сертификаты о прохождении тренинга	Да	Да
Видеозаписи теоретической части	Да	Да
Фотографии с тренинга	Да	Да
Полевое сопровождение	Нет	Да
Стоимость пакета:	11 200 руб.	14 350 руб.

Автор и ведущий тренинга

Виктория Мельник

бизнес-консультант, бизнес-тренер, к.и.н.

- Персональный консультант по вопросам управления в компаниях малого бизнеса.
- Специалист по построению системы продаж (B2B, B2C).
- Консультант в области построения системы продаж в компаниях, клиентского сервиса и управления персоналом.
- Бизнес-тренер по продажам, переговорам, коммуникациям.
- Бизнес-наставник.
- Учредитель и директор консалтингового агентства «Инструменты для бизнеса».
- В качестве бизнес-консультанта и бизнес-тренера успешно реализовала более 150-ти консалтинговых и обучающих офф-лайн проектов.



Посмотреть подробную информацию о консультанте

Дата проведения тренинга: 19-20 февраля 2019 г.

Место проведения: г. Новосибирск

Так же проводится и в корпоративном формате в любом городе России

Не забудьте сохранить себе PDF программы

Чтобы подать заявку на тренинг, пишите: training-centre@bk.ru

Или звоните:



Тел.: +7 (383) 248-30-70

Тел.: +7 (923) 104-13-26