

«Продажи: интересно клиенту, интересно продавцу»

Корпоративный тренинг для продавцов



Хорошо известен тот факт, что клиент, прежде, чем принять решение о покупке, должен **услышать продавца**.

Увидеть преимущества предлагаемого товара или услуги и **почувствовать свою выгоду** от его приобретения.

И ключевая фигура, здесь, конечно, продавец.

Но как его грамотно развивать, чтобы он работал эффективно. А значит — с интересом и удовольствием.

Во-первых, это **знание технологий продаж**. Всеми признанный факт, повышающий результативность работы сотрудника в разы.

И, во-вторых, **внутренняя мотивация сотрудника, которому самому хочется заниматься своей работой. И заниматься с азартом и куражом.**

Именно сочетание данных двух составляющих и является основным приоритетом для наших обучающих программ.

Мы называем наши тренинги мотивационно-технологическими и следующим образом формулируем их основные задачи:

1. Формирование устойчивого интереса сотрудников отдела продаж к своей деятельности.
2. Реализация сильных сторон участников тренингов в продажах.

3. Освоение технологий выстраивания отношений с клиентом: ориентация на развитие первой продажи в долгосрочное сотрудничество.

Ведь что важно для любого бизнеса?

Чтобы клиент покупал у нас снова и снова.

И именно на это направлена наша работа с сотрудниками отдела продаж.

Программа тренинга:

- Какими бывают продавцы? Какие качества у них присутствуют всегда, а какие могут отличаться?
- Какой вы продавец? В чем ваши сильные стороны? **Практика:** Определение сильных сторон участников тренинга.
- Как развивать свои сильные стороны? Что для этого нужно делать?
- Продажи – полигон для реализации способностей продавца. Основные принципы переговоров: подготовка, определение целей (своей и партнера), внутренняя позиция (Я+ Ты+), принцип закольцовки.
 - Что нужно для успешной продажи? (Имеющаяся или сформированная потребность: различные уровни потребностей, интерес к клиенту, заинтересованность клиента).
 - Привлечение клиента. Основные факторы: Интерес и Заинтересованность.
 - Что такое ожидания клиентов? Формирование ожиданий: почему клиенты уходят?
- Привлечение клиента: как установить контакт и вызвать интерес?
- Кому мы продаем? Классификация клиентов.
 - Профиль компании-клиента, кто и как принимает в ней решение (по категориям).
 - **Практика:** Создание профиля компании-клиента и лиц, участвующих в принятии решения.
 - Поведенческие характеристики лиц, принимающих участие в решении. Специфика выстраивания работы и доверительных отношений.

- Первое впечатление (мимика, жесты, поза, голос, интонации, эмоции).
 - Техники присоединения к клиенту.
 - Техники активного слушания. Зачем?
- Заинтересованность клиента в нашем продукте/услуге: Правила проведения презентации. Презентация решения. **Практика.**
 - Выстраиваем отношения: позиция сильного – позиция слабого.
 - Извлечение потребностей (работа с ценностями и убеждениями, техники задавания вопросов, воронка потребностей). **Практика.**
 - Референтность (экспертность, внешние, внутренние референции).
 - Формирование ценности от покупки (какую выгоду получит клиент, ЗАЧЕМ ему это?)
 - Прививка от возражений.
 - Работа с возражениями. Ценовая аргументация: как грамотно и непринужденно обойти? (Основные техники, настрой, элементы шоу). **Практика.**
 - Первое правило работы с возражениями: «Продай себе!». Формирование уверенности в себе, в продукте, в компании.
 - Базовый алгоритм работы с возражениями.
 - Вывод клиента из «зоны комфорта».
 - **Практика:** Отработка навыка работы с возражениями.
 - Принятие клиентом решения. Продолжение сотрудничества (развитие отношений). Основные этапы и необходимые действия.
 - Сигналы готовности клиента к покупке.
 - Основные технологии завершения продажи.
 - **Практика:** Отработка навыков завершения сделки.
 - Подведение итогов тренинга. Что главное в продажах? Что главное для каждого из нас?
-

Формат тренинга: **Корпоративный**
Продолжительность тренинга: **2 дня (16 часов)**

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](#)

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**