

## «Управление голосом для повышения качества продаж»



Выстраивая коммуникации с клиентом и осваивая новые техники продаж, мы делаем акцент на том, ЧТО мы говорим.

Но не менее важным является и то, КАК мы это делаем.

Ведь следуя логике продаж, нам важно:

- Привлечь внимание клиента
- Увлечь его
- Продать
- И сохранить клиента, выстроить с ним долгие доверительные отношения.

### **Но:**

- Как же привлечь внимание клиента, обладая сухим, неинтересным, слабым голосом?
- Или как увлечь его, если мы не можем ярко выразить собственную увлеченность? И у нас получаются сухие, безликие фразы.
- А продать? Ведь продажа – всегда эмоциональна. А если мы не можем выразить с помощью голоса свои эмоции?
- И уж сохранить надолго клиента, без душевности, эмоциональной связи, которую мы транслируем с помощью голоса – вообще нереально.

Поэтому мы неустанно работаем над собой. Над качеством своей речи, глубиной и привлекательностью собственного голоса.

Над умением управлять своим голосом, выражать им свои эмоции, идеи, своё вдохновение при рассказе о продукте.

Тренинг **«Управление голосом для повышения качества продаж»** поможет вашим сотрудникам:

- Раскрыть свой голос, сделать его выразительным и легко управляемым.
- Научиться привлекать внимание к своим словам и долго это внимание удерживать.
- Перевести отношения с клиентами на более высокий качественный уровень.
- Увеличить объем личных продаж и конверсию своих коммуникаций.

### ***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.

**«Полевое сопровождение»** является обязательной частью корпоративного обучения ваших сотрудников, продолжительностью 1 месяц.

### ***Что в него входит?***

1. Рекомендации для руководителя по контролю внедрения новых навыков в повседневную практику своих сотрудников (постановка задач, варианты отчетов, последовательность внедрения по темам).
2. Одна 1-часовая персональная скайп-консультация руководителя с целью анализа промежуточных результатов и корректировки процесса внедрения новых технологий сотрудниками.
3. Ответы на письменные вопросы руководителя (неограниченное количество в течение 1 месяца).



## Программа тренинга

### 1. Голос, как инструмент коммуникаций. Вводная.

- Каналы восприятия человека. Удельный вес голосового канала в общении.
- Речевой слух: для развития профессионального голоса важно не только уметь говорить, но и уметь слышать.
- Необходимые составляющие для управления собственным голосом: дыхание, физическая активность.

### 2. Раскрываем свой голос. Базовый блок.

- Открытие голоса. Избавление от препятствий на пути глубокого сильного звука, освобождение звуковых каналов.
  - Каким должен быть наш голос? В чем его сила?
  - Базовые упражнения на раскрытие голоса.
- Повышение силы, звучности и притягательности голоса: работа с природным тоном, раскрытие резонаторов.
  - Что такое резонаторы? Почему важно их раскрывать?
  - Базовые упражнения на раскрытие резонаторов.
- Тренировка интонационной окраски голоса, как инструмента эмоционального воздействия на аудиторию и на отдельных собеседников. Создание настроения, привлечение внимания.
  - Интонация и эмоции в коммуникациях. Как управлять своим голосом, а не позволять ему управлять нами?
  - Базовые упражнения на отработку интонационной окраски голоса.
- Голосовые роли – какие они? Учимся управлять своим голосом, использовать его в разных ситуациях по-разному максимально эффективно.
  - Базовые упражнения на проработку голосовых ролей.

### 3. Голос в продажах:

#### Взаимодействие с клиентами по этапам продаж. **Практика.**

- **Установление контакта.**

- Голос, как инструмент создания первого впечатления.
- Какие голосовые ресурсы задействуем при первом контакте?
- Упражнение: Соединяем дыхание со звучанием. Учимся говорить мелодично.
- Упражнение: Отработка речевых коммуникаций с использованием резонаторного лифта, интонирования и без использования связок.
- Упражнение: Отработка голосовых ролей, создание собственной голосовой роли для начала коммуникации.

- **Выявление потребностей.**

- Речевой слух. Учимся не просто правильно говорить, но и правильно слушать. Групповое упражнение на развитие аудиального канала.
- Упражнение «Интонации». Учимся транслировать свои эмоции и распознавать чужие в диалоге.
- Как правильно задавать вопросы?
- Упражнение на управление высотой и громкостью голоса.

- **Формулирование предложения.**

- Темп речи. Необходимая скорость для эффективной коммуникации. Замеряем темп речи участников.
- Упражнение на выравнивание скорости речи.
- Упражнение на закрепление навыков интонирования и работы с резонаторами в продолжительном тексте-презентации.
- Мелодика речи, как важная составляющая презентации.
- Упражнение на отработку мелодики слова, слога, фразы в презентации.

- **Работа с возражениями.**

- Интонационное ударение. Учимся ставить нужные акценты.
- Упражнение на отработку навыка постановки и распознавания логического ударения.

- **Завершение сделки.**

- Речевые сигналы готовности клиента к покупке. Как услышать и как отреагировать?
- Упражнение на отработку навыка реагирования на голосовые и речевые сигналы клиента о готовности к покупке.

- **Подстройка под клиента по голосовому каналу с использованием всех полученных инструментов.**

- Зачем нужно подстраиваться под клиента?
- Основные технические правила подстройки.
- Упражнение на отработку навыков подстройки под клиента по громкости, темпу речи, ритму, высоте голоса, интонациям.

---

## Автор и ведущий тренинга

### **Виктория Мельник**

*бизнес-консультант, педагог, кандидат исторических наук*

- Специалист по работе с голосом, как бизнес-инструментом. Тренер по коммуникативным, разговорным технологиям.
- Персональный консультант по вопросам развития предпринимателей и их бизнеса.
- 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](#)**

Участникам тренинга предоставляются:

**Сертификаты и рабочие тетради  
с полным описанием всех упражнений**  
для последующей их проработки.

---

Продолжительность тренинга: **1 день.**  
Стоимость проведения и сопровождения: **35 000 руб.**  
Город проведения: **Новосибирск.**  
Формат: **Корпоративный**

*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](mailto:training-centre@bk.ru)

Или звоните:



Тел.: +7 (383) 248-30-70

Тел.: +7 (923) 104-13-26