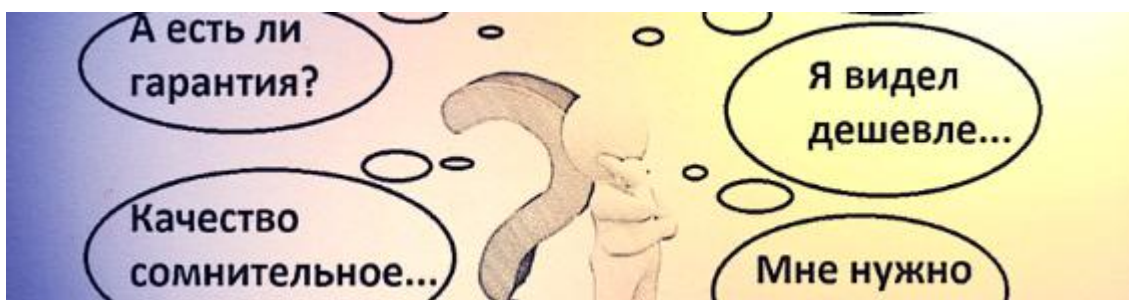


Самый востребованный тренинг!

«Работа с возражениями»



Возражающих и предъявляющих претензии Клиентов часто называют «сложными Клиентами».

У самих продавцов такие клиенты вызывают по меньшей мере раздражение.

Если это так, то приходите со своими продавцами на этот тренинг!

Здесь мы посмотрим на возражения с другой стороны, с другого ракурса, найдем в них ресурс и перспективы для собственного развития, обозначим алгоритм действий.

Мы уверены, что работа с возражениями клиентов после этого тренинга перестанет быть для Вас проблемой.

Что получают ваши продавцы:

- Максимум практики
- Подберут и расширят диапазон техник по работе с возражениями
- Выйдут на новый уровень продаж и мастерства

Программа тренинга

В чем суть явления «возражения»?

- Что есть возражение?
- Каковы причины возникновения возражений?
- Какова стратегия работы с возражениями?
- Как уменьшить количество возражений в своей работе?
- Что мне мешает работать с возражениями?

Что с ними делать?

- Как отличить ложные и истинные возражения?
- Каковы основные ошибки при работе с возражениями?
- Каков алгоритм действий?
- Как обосновывать цену? (работа с ценовыми возражениями)
- Какие существуют методики и техники работы с возражениями? (30 техник)

Продолжительность тренинга: с 10.00 до 18.00

Резюме тренера

Светлана Пимонова

Эксперт в области

- внедрения изменений и работы с сопротивлением
- управления и осуществления продаж
- оперативного управления бизнесом

Профессиональный опыт:

Проведение бизнес-тренингов на протяжении 11 лет для коммерческого персонала, наставников, руководителей среднего звена. Принципиальный подход к созданию и проведению тренинга – решение конкретной задачи.

С 2008 года по январь 2013 года – руководство собственным бизнесом.



Проектная деятельность (значимые проекты):

- Проект «Создание и внедрение системы работы с молодыми специалистами (система адаптации)», Сибирская генерирующая Компания (Кузбасский филиал), 2016-2017 г.г.
- Проект «Построение и внедрение системы работы между АН и Застройщиками», Союз риэлтеров Барнаула и Алтайского края, 2015-2016 г.г.
- Проект «МВА-region» (Ты-предприниматель) по заказу Правительства НСО 2013,2014,2015, 2016 – тренер-тьютер
- Проект «Развитие диллерской сети» (внедрение партнерских продаж в строительном бизнесе Новосибирска) Строительная компания «Сибкакадемстрой» (Холдинг «Брусника-финанс»), 2012- 2015 – ведущий тренер;
- Проект «Внедрение клиентской модели обслуживания Клиентов», ОАО «МДМ-банк», территория проекта – РФ, -бизнес-тренер;
- Проект «Сибирский слет лидеров ОАО «РЖД», 2011, — тренер-тьютер
- Проект «Внедрение новой системы оплаты услуг АН (З\З)» при поддержке «Новосибирской ассоциации риэлтеров» 2008-2011, консультант, бизнес-тренер
- Проект «Создание внутрикорпоративного института тренерства» Компании «Сибирьтелеком», Сибирский федеральный округ, — бизнес-тренер
- Проект «Школа социального предпринимательства», бизнес-тренер

Консалтинговые проекты:

- Разработка и внедрение стандартов обслуживания Клиентов;
- Разработка и внедрение системы адаптации и наставничества;
- Проведение оценочной процедуры: ассесмент-центра;

г. Новосибирск

www.business-to-business.ru

- Разработка и проведение процедуры «тайный покупатель»;
- Разработка и построение системы обучения

Образование:

- Новосибирский государственный педагогический университет (практическая психология);
- Новосибирский государственный технический университет (финансы и кредит)

Дополнительное образование:

- Курс повышения квалификации по специальности «Тренинг-менеджер» (ГК «Эрфольг»)
- Наука и искусство трансформационного коучинга-профессиональная подготовка коучей
- (Россия, Международный Эриксоновский университет)

Темы проведенных тренингов:

Для управленцев: Лидерство и управление командой, Базовые компетенции руководителя, Коучинговые инструменты в управлении, Мотивация: деньги и только?, Проектное управление, Цикл по Адизесу, Эффективное совещание, Публичные выступления, Тайм-менеджмент, Переговоры: быть или не быть (с частичным использованием технологии управленческих поединков), Внедрение миссии и ценностей в Компанию, Внедрение изменений, Работа с сопротивлением, Управленец с функцией обучения

Для линейного персонала: Создание продающего текста (пишем КП), Работа с возражениями, претензиями, рекламациями, Чего на самом деле хочет клиент, Сервисные продажи (или продажи с любовью), Цель-направление движения, Тайм-менеджмент, Тренинг командообразования (сценарно-сюжетный), Подготовка наставников, Публичные выступления, Стресс-менеджмент (профессиональное выгорание), Тренинг для тренеров, Управление конфликтами и прочее.

Форматы работы: В классическом тренинге используется коучинговый подход, кроме классического аудиторного тренингового формата, также активно используются форматы деловых (аудиторных или уличных) игр;

Клиенты:

Компания «Pelican» (производство женской и детской одежды), Компания «Avelon» (производство женской одежды), Клиника «АллергоСити», Компания «НОВЭКС» (оптово-розничная компания), Компания «АльфаСтрахование», Компания «Центр финансовых технологий», «Сибирская генерирующая Компания» (Кузбассэнерго) и прочие

На рынке недвижимости:

Крупные и ведущие Компании: АН «Квадротека», АН «Жилфонд», Федеральная риэлторская Компания «ЭТАЖИ», АН «Академпроект», Союз Риэлтеров Алтая и Строительная Компания «Сибакademстрой».

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