

Тренинг продаж



AvizInfo.ru

Тверь, Россия

Содержание тренинга

1. Введение: определение продажи, профессиональные знания, умения, навыки. Личные качества специалиста по продаже, способствующие эффективному взаимодействию с клиентом.
2. Этапы переговоров о продаже: Подготовка. Сбор информации о торговой точке и лице, принимающем решение о закупке. Психологическая подготовка.
3. Продажа встречи по телефону.
4. Начало визита: установление контакта с клиентом. Психологические закономерности и приемы эффективного установления контакта. Невербальное поведение продавца. Бизнес-этикет.
5. Выявление потребностей клиента. Вербальное поведение продавца: постановка профессиональных вопросов, методы активного слушания.
6. Продажа выгоды по схеме особенность-преимущество-выгода. Презентация делового предложения.
7. Выявление и снятие возражений клиента. Методы аргументации.
8. Завершение сделки. Приемы ускорения принятия решения.

Результаты

Формирование у участников системного подхода к продажам.

Овладение сотрудниками компании конкретными навыками и технологиями продаж текущим и новым клиентам.

Формирование у сотрудников желания продавать больше и повышать свой профессиональный уровень в области продаж.

Повышение коммуникативной компетенции сотрудников компании

Развитие навыков управления своими внутренними состояниями, для получения удовольствия от продаж и повышения внутренней мотивации.

Формирование навыка постановки цели в области продаж, достижение поставленных перед собой целей и выполнение плана продаж компании.

Закрепление навыка самостоятельного планирования своей деятельности и достижения результатов.

Цена: **10 000 руб.**

Тип объявления:
Услуги, предлагаю

Торг: уместен

Стрекаловский Владимир

89206974994