

Проект*

Программа тренинга «Результативные продажи»

Как продавать больше и чаще? При каком слове начинается настоящая продажа? Как убедить клиента купить именно у Вас? Как узнать чего на самом деле хочет клиент? Как составить список преимуществ компании и продукта? Как создать ценность Вашего продукта в глазах покупателя? Почему цена – только один из факторов продажи? Как бороться с «выгоранием» на работе в продажах? Как «привлечь удачу» на Вашу сторону? Как достигать высоких результатов в продажах?

Цель	Научить участников продавать больше, чаще, большему количеству клиентов.
Для кого	Руководители отделов продаж. Сотрудники отделов продаж, менеджеры по продажам.
Ожидаемые результаты	Участники улучшат свои навыки продаж. Проверят на себе действие эффективных методик продаж и сформируют план отработки своих навыков в полях.
Формат	Бизнес-тренинг
Методы	Проблематизирующие упражнения, интерактивная презентация, фасилитация, модерация, шеринг, дискуссия, рефлексия, практическая отработка, синемалогия (опционально).
Длительность	8 часов
Количество участников	Среднее количество – 8-12 человек. Максимум участников – 20 человек. Индивидуальная группа – 2 участника.

Модуль 1. Продажа как результат

Продажа как «впаривание» и продажа как «искусство»: преимущества и недостатки каждого подхода. Ключевые компетенции на каждом этапе продаж. Типы Клиентов. Способы установления контакта именно с этим Клиентом. Сбор информации о Клиенте и его потребностях: самые эффективные вопросы. Правила презентации коммерческого предложения. 10 типичных возражений клиента на вашем рынке и результативные способы работы с ними. Приёмы завершения продажи, которые действительно работают.

Модуль 2. Продажа как искусство.

Самомотивация на достижение высоких результатов в продажах. План продаж: как правильно составить и регулярно выполнять. Скрипты продаж: как разработать и правильно применять. Что должен делать и чего не должен делать «настоящий продажник». Как бороться с выгоранием на работе, стрессами и высокой нагрузкой.

Модуль 3. Always be closing! (Всегда закрывай сделку!)

(метод синемалогия - опционально).

Просмотр фильма «Американцы» (Glengary Glen Ross) и анализ показанных приёмов продаж с отработкой на практике.

Модуль 4. Практикум.

Отработка ключевых навыков продаж на конкретных примерах.

Подведение итогов. Ответы на вопросы. Вручение сертификатов.

Дополнительно участники получают:

- Чек-лист подготовки к продаже
- 66 фишек эффективного продавца
- Список самых полезных книг о продажах
- Список фильмов о продажах, рекомендуемых к просмотру
- План закрепления навыков продаж после тренинга

** Программа адаптируется под конкретные задачи Клиента и уровень подготовки участников.*