

ИСКУССТВО ПРОДАЖ

ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ОБУЧЕНИЯ: 16 ЧАСОВ

Если вы хотите научиться планировать продажи, налаживать отношения с клиентами, выявлять их потребности, эффективно продавать собственные преимущества, преодолевать возражения и делать так, чтобы клиенты возвращались к вам снова – эта программа для вас.

АУДИТОРИЯ ПРОГРАММЫ:

Специалисты по продажам, торговые представители, руководители отделов продаж.

Цель тренинга:

Выработать и усовершенствовать навыки продаж, учитывая особенности продаж участников обучения.

СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

Определение понятия продаж. Продажа как процесс удовлетворения потребностей клиента с помощью товара (услуги). Этапы продажи

До продажи

- Планирование и подготовка продажи.
- Постановка целей продажи новому клиенту: цели по ассортименту, цели по объему продаж, цели по условиям сотрудничества.
- Постановка целей продажи постоянному клиенту: цели по ассортименту и объему продаж, цели по оплате и др.
- Подготовка к продаже.

Во время продажи

Приветствие и представление. Приемы налаживания отношений с клиентом в начале встречи

Выявление и оценка потребностей клиента

- Как выяснить потребности клиента в товарах (услугах) компании. Какие вопросы задавать лицу, принимающему решения, если цель – договориться о сотрудничестве.
- Какие вопросы задавать лицу, принимающему решения, если цель – договориться о продолжении сотрудничества (возобновлении сотрудничества).
- Как слушать и удерживать беседу под контролем.

Презентация

- Какие инструменты презентации может использовать специалист по продажам во время продажи.
- Продажа преимуществ. Как продавать преимущества товаров (услуг) компании, чтобы добиться цели продажи и побудить клиента закупать предлагаемый товар (услугу) в объемах и на условиях выгодных вашему предприятию. Как показать клиенту выгоду от сотрудничества с вашим предприятием.

Переговоры о цене

- Правила сообщения цены товара (услуги) клиенту.

Преодоление возражений

- Что такое возражение. Причины возникновения возражений. Основные виды возражений.
- Преодоление конкретных возражений: «Мы покупаем товар (пользуемся услугой) у другого поставщика, «Дорого», «Нас не устраивают условия сотрудничества», «Нас не устраивают условия поставки», «Не будет продаваться» и другие типичные и специфические возражения клиентов.
- Преодоление общих возражений: «Я подумаю», «Мы выбираем...».

Завершение продажи различными способами

После продажи

Анализ и администрирование в работе специалиста по продажам

- Анализ продажи.
- Оформление «Карточки клиента». Послепродажное сопровождение клиента. Планирование дальнейшей работы с ним.

ДОКУМЕНТЫ ОБ ОБРАЗОВАНИИ:

- Сертификат ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ КОМПАНИИ XXI ВЕК-КОНСАЛТ.
- Сертификат об обучении государственного образца.

СТОИМОСТЬ ОБУЧЕНИЯ:

Стоимость двухдневной программы со скидкой 25%

~~12 000 BYN + 20% НДС~~ **9 000 BYN + 20% НДС**