

Программа выездного тренинга «Экспертные продажи: когда классические методы перестают работать» (бизнес-тренер, лайф-коуч Сергей Белов, г. Кемерово)

Время проведения: 16-17 сентября 2016г.

Место проведения: парк-отель «Алтай Green»

Целевая аудитория: менеджеры по продажам, торговые представители, супервайзеры и руководители отделов продаж.

Продолжительность тренинга: 16 академических часов.

Цель тренинга:

- научить легкому и свободному общению с клиентами по телефону и на встречах;
- дать инструменты для увеличения объема продаж.

Содержание:

1. Знакомство, сбор ожиданий.
2. 10 Принципов эффективных коммуникаций.
3. Главный Секрет ТЕЛЕФОННЫХ ПЕРЕГОВОРОВ.
4. Мотивы возражений клиентов.
5. Развитие навыков обработки возражений по телефону. Упражнения.
6. 5 Техник работы с убеждениями клиента. Кейс.
7. 10 признаков идеального переговорщика. Техника.
8. Развитие навыков Ассертивного (уверенного) поведения.
9. 5 техник Ассертивного (уверенного) поведения. Упражнения.
10. Развитие навыков стрессоустойчивости.
- 11.3 техники управления своим эмоциональным состоянием. Упражнения.
12. Мощная Методика выхода из любых стрессовых ситуаций. Отработка метода на практике.
13. 6 способов перевода диалога из негатива в позитив. Отработка навыка.
14. Техника формирования и выявления потребностей клиента.
15. Приемы увеличения стоимости и ценности ваших товаров (услуг).
16. Изучение каждого из 4 типов вопросов модели СПИН на примере предложенных Слушателями товаров или Услуг.
17. Ситуационные вопросы.
18. Проблемные вопросы.
19. Извлекающие вопросы.
20. Направляющие вопросы (предложения и добавления).
21. Практическое освоение технологии создания цепочек вопросов СПИН. Отработка Навыков.

Бесплатный номер по России: 8-800-250-67-67

Телефон отдела продаж санатория «Алтай-West»: 8 (385-77) 31-0-90