

**ПРОГРАММА
ВЫЕЗДНОГО ТРЕНИНГА
в парк-отеле «Алтай Green»
«Активные продажи: базовые знания», 2 дня**

Набор группы открыт с 01 февраля 2017г.

Дата проведения: открытая (при наборе группы не менее 15-ти человек).

Бизнес-тренер: Сергей Белов (г. Кемерово).

Адрес места проведения: парк-отель «Алтай Green», Алтайский край, Смоленский район, с. Новотырышкино, ул. Беговая, 8.

Продолжительность тренинга: 16 академических часов.

ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ДЛЯ УЧАСТНИКОВ:

- ⦿ Научиться грамотно устанавливать контакт с клиентом
- ⦿ Научиться выявлять потребности клиента, узнать основные мотиваторы клиентов и научиться их определять
- ⦿ Освоить технологии эффективного предложения
- ⦿ Научиться грамотно завершать сделку, подталкивать клиента к покупке
- ⦿ Освоить техники переговоров о цене и технику "упаковки недостатков"
- ⦿ Научиться преодолевать безразличие и возражения клиента
- ⦿ Сформировать эффективные установки для продажи



ТЕМА ПЕРВАЯ: «ВВЕДЕНИЕ»

- ⦿ Знакомство
- ⦿ Правила работы, Объяснение структуры курса
- ⦿ Постановка целей на тренинг, Заключение контракта
- ⦿ Уровни компетенции, Отношение к обучению

ТЕМА ВТОРАЯ: «ЭФФЕКТИВНЫЕ УСТАНОВКИ ПРОДАВЦА»

- ⦿ Упражнение «Факторы успеха в продажах»
- ⦿ Лекция «Суть продажи»

- ⦿ Упражнение «Идеальный клиент»
- ⦿ Лекция «Профессиональные умения продавца»
- ⦿ Упражнение «Эффективное отношение к продукту»

ТЕМА ТРЕТЬЯ «ЭТАПЫ ПРОДАЖИ. УСТАНОВЛЕНИЕ КОНТАКТА»

- ⦿ Лекция «Этапы продажи и Значение контакта»
- ⦿ Упражнение «Менеджер приходит к клиенту (встречает клиента)»
- ⦿ Упражнение «Малый разговор»
- ⦿ Упражнение «Присоединение»

ТЕМА ЧЕТВЕРТАЯ: «ВЫЯСНЕНИЕ ПОТРЕБНОСТЕЙ»

- ⦿ Лекция «Выяснение потребностей. Техника МЦИРИ»
- ⦿ Упражнение «Кто мой клиент»
- ⦿ Лекция «Основные мотивы клиентов»
- ⦿ Лекция и упражнение «Калибрование клиента»
- ⦿ Ролевая игра «Выяснение потребности»
- ⦿ Упражнение «СОС клиента»
- ⦿ Упражнение-повторение
- ⦿ Упражнение «Золотое ухо»

ТЕМА ПЯТАЯ: «ФОРМУЛИРОВАНИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ»

- ⦿ Лекция «Формулирование предложения»
- ⦿ Упражнение «Язык выгод»
- ⦿ Игра «Презентация»
- ⦿ Упражнение «Уникальное преимущество»
- ⦿ Лекция «Использование метафор в продажах»
- ⦿ Упражнение «Презентация в детском саду»
- ⦿ Техника «Управляемый диалог»

ТЕМА ШЕСТАЯ: «ПЕРЕГОВОРЫ О ЦЕНЕ»

- ⦿ Лекция «Переговоры о цене. Приёмы обоснования цены»
- ⦿ Упражнение «Переговоры о цене»
- ⦿ Упражнение «Упаковка недостатков»
- ⦿

ТЕМА СЕДЬМАЯ: «КАК ЗАВЕРШАТЬ СДЕЛКУ»

- ⦿ Лекция «Как завершать контакт. Техники подталкивания клиента»
- ⦿ Упражнение «Подтолкни клиента к покупке»
- ⦿ Общий вывод по теме «Как завершать контакт»

ТЕМА ВОСЬМАЯ: «РАБОТА С РЕАКЦИЯМИ КЛИЕНТА»

- ⦿ Лекция «Типы реакций клиента»
- ⦿ Демо-игра «Безразличный товаровед»
- ⦿ Лекция «Работа с безразличным клиентом»
- ⦿ Ролевая игра «Безразличный товаровед»
- ⦿ Разминка «Столкни ладонями»
- ⦿ Лекция «Что такое возражение. Как отвечать на возражение»
- ⦿ Упражнение «Игра в мяч»
- ⦿ Упражнение «Итоговая продажа»
- ⦿ Подведение итогов тренинга

Участникам тренинга выдается раздаточный материал, который содержит основные аспекты тренинга.

По окончании тренинга будет выдан Сертификат участника тренинга.

Контактная информация:

Группа «ВКонтакте»: www.vk.com/altaygreen

Куратор тренинга Елена Кирюшкина:

Сот.: 8-913-214-32-56, 8 (385-77) 38-00-2, доб. 5105

Для участия в тренинге «Активные продажи: базовые знания» в парк-отеле «Алтай Green» заполните заявку и отправьте ее по электронном адресу: analitik@altai-west.ru