

Навыки личных продаж

Цель курса:

- ознакомить с технологией продаж;
- сформировать/закрепить навык работы в «зале»;
- отработать применение техник в рамках продаж B2C;
- увеличить показатели среднего чека.

Целевая аудитория: менеджеры, продавцы, торговые представители; руководители отдела продаж, индивидуальные предприниматели;

Количество участников: 12 человек;

Место проведения:

По результатам курса участники будут знать:

- технологию продаж
- типологию клиентов
- методы работы с клиентами на основании их психотипов

По результатам курса участники будут уметь:

- эффективно готовиться к встрече с клиентом
- определять психотип клиента и использовать технику «присоединения» на основании психотипа
- грамотно выявлять потребности клиента
- подбирать продукцию/услуги, максимально соответствующие потребностям клиента
- демонстрировать ВЫГОДУ клиенту
- работать с негативными реакциями Клиента
- заключать сделки без внутренних опасений «а вдруг Клиент скажет «НЕТ»

Регламент проведения занятий:

- Начало/окончание занятий: 10:00 / 18:00 ч
- Перерывы: обеденный – 1 ч; рабочие – по 15 мин.

| День | Содержание курса | Форма проведения |
|------|---|------------------|
| 1 | Этапы продаж | Семинар |
| | Подготовка | Семинар |
| | Установление контакта | Тренинг |
| | Определение психотипа Клиента | Семинар |
| | Техники «присоединения» | Тренинг |
| | Выявление потребностей | Тренинг |
| 2 | Презентация | Тренинг |
| | Завершение сделки | Тренинг |
| | Негативные реакции Клиента. Что с ними делать | Тренинг |
| | Практические упражнения | Тренинг |