

ПРОГРАММА ТРЕНИНГА «Формула успешных продаж»

1. Целевая аудитория: продавцы (b2b, b2c)

Преимственность: Предполагается, что участники тренинга имеют опыт в продажах.

Образование: средне-специальное, незаконченное высшее, высшее

2. Цель тренинга: Научить участников тренинга успешно продавать товары\услуги

3. Содержание тренинга

Первый день

<p>Профессия «ПРОДАВЕЦ»</p> <p>Согласовываем видение относительно продаж и особенностей профессии продавца</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Колесо компетенций продавца • Понятие слова «ПРОДАЖА» • Роль продаж в жизни и в бизнесе • Секреты успешных продавцов
<p><i>Кофе-пауза</i></p>	
<p>Правила успешных продаж</p> <p>Учимся эффективному межличностному взаимодействию с клиентом</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Алгоритм продаж • Формула продаж • Правила хорошего тона в продажах • Запрещённые и усиливающие слова

Второй день

<p>Ориентация в клиенте</p> <p>Учимся слушать и слышать клиента</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Уровни коммуникаций • Невербальное поведение • Настрой продавца и создание атмосферы начала контакта • Слушание как навык продавца
<p><i>Кофе-пауза</i></p>	
<p>Ориентация в клиенте</p> <p>Учимся задавать вопросы</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Типы вопросов • Правила задавания вопросов • Выяснение потребностей клиента • Формула продаж и вопросы • Домашнее задание: подготовка собственной формулы продаж

Третий день

<p>Презентация продукта</p> <p>Отрабатываем навыки успешной презентации</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Презентация домашнего задания: формула продаж своего продукта • Ошибки презентации • Презентация продукта с учётом выгоды клиента
<p><i>Кофе-пауза.</i></p>	
<p>Работа с возражениями</p> <p>Учимся предотвращать возражения и работать с ними в случае их появления</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Причины возникновения возражений • Техника предотвращения возражений • Технология работы с возражениями • Правила работы с недовольными и конфликтными клиентами

Четвёртый день

<p>Ценовые переговоры</p> <p>Учимся уверенно говорить о цене</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Методы ведения переговоров о цене • Техники работы с возражениями «Дорого» и «Дайте скидку»
<p><i>Кофе-пауза</i></p>	
<p>Завершение продажи</p> <p>Отрабатываем навык завершения сделки</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Техники закрытия (завершения сделки) • Способы продажи скидки • Постпродажная работа с клиентом

4. В результате участники тренинга:

- Будут знать особенности личности успешных продавцов и приёмы их работы.
- Научатся успешному установлению контакта с клиентом.
- Научатся задавать вопросы, выяснять потребности клиента.
- Научатся составлять удачную презентацию товара с учётом потребностей клиента.
- Будут понимать природу возражений, научиться их предотвращать и преодолевать.
- Научатся работать с конфликтными клиентами.
- Научатся проводить ценовые переговоры и работать с возражениями «Дорого» и «Дайте скидку».
- Узнают техники завершения продажи.
- Отработают навыки ведения переговоров и успешного завершения сделки.

5. Методы обучения, используемые в тренинге

- Разминки
- Фасилитация
- Мини-лекции
- Упражнения в группах
- Ролевые игры



6. Организация обучения

4 дня с 14 до 18 часов (16 академических часов)

Количество человек в группе: до 16 человек

В стоимость тренинга включены: кофе-брейки, раздаточный материал и сертификат.

Место проведения:

Караганда, Ермекова 60 (Пресс-клуб)

7. Автор и ведущий программы

Елена Корж - сертифицированный коуч и бизнес-тренер.

Ксения Афонина – бизнес-тренер, действующий руководитель отдела продаж.

8. Планируемый результат тренинга

Повышение результативности и мотивации продавцов, увеличение уровня продаж.

9. Контакты

Вопросы относительно стоимости тренинга и дат проведения тренинга можете задать по телефону 8 702 167 52 17



ВАЖНО!

Тренинг «Формула успешных продаж» достигает своей максимальной эффективности при соблюдении следующих условий:

1. Зарплата специалистов по продажам (менеджеров продаж, торговых представителей, продавцов-консультантов) зависит от личных продаж. Сотрудники **умеют сами** рассчитывать свои доходы при увеличении собственных продаж.
2. На предприятии будет организован контроль за применением технологии продаж после тренинга. Контроль возложен на конкретного сотрудника(ов) фирмы, который присутствует на тренинге.
3. Сотрудники обучаются технологии продаж не менее 16-х часов, принимают активное участие в упражнениях и выполняют все задания (в том числе домашние задания).
4. Специалисты по продажам хотят больше зарабатывать и поэтому обучаются по **СОБСТВЕННОМУ ЖЕЛАНИЮ**. Подтверждением такого желания, как правило, является оплата части обучения (не менее 50%) **ЗА СВОЙ СЧЕТ** (путем удержания из з/платы в течение нескольких месяцев). Можно заключить с сотрудниками договоренность: Кто повысит личные продажи на 30% и более в течение первого месяца после тренинга, ничего не платит.