

ПРОДАЖИ В УСЛОВИЯХ ЖЁСТКОЙ КОНКУРЕНЦИИ

реалити-тренинг

ТРЕНДЫ И КОНКУРЕНТНЫЕ «БОИ»

10 новых трендов продаж в России и мире. Чат боты в мессенджерах и социальных сетях. Нативная реклама. Персонализация и дополненная реальность. Быстрая реакция. ППС-подход в борьбе за долю рынка. Как опережать конкурентов – новые технологии «разведки». Что делать, если твое предложение клиенту аналогично с предложением конкурента?

Реалити-практикум: “Живой звонок конкуренту”

Реалити-практикум: “Проверка отдела продаж”

ТЕЛЕФОННЫЕ ПРОДАЖИ в новом стиле

ГТА-подход: голос, текст, автоматизация. 8 блоков составления идеального скрипта “под компанию”. “Зацепки” и “дожим”. 5 фраз для начала диалога. Как переводить каждый звонок в режим «легко». Первые 60 секунд диалога. Как становиться «своим» с первых секунд холодного контакта. 3 скрипта для первого, второго и третьего «захода к клиенту»

Реалити-звонок сотруднику компании-участника: «Проверка работы менеджера»

ПРОДАЖИ через РЕКОМЕНДАЦИИ

Как получать рекомендации после и во время продажи. 2 скрипта. ВБЗ и КОЗ-алгоритмы. Стадии получения «мягких» рекомендаций. Личные и онлайн рекомендации. Как получать рекомендации “между прочим”?

ЛИЧНЫЕ ПРОДАЖИ 1X1

РОНИ, которого я беру на встречу. 12 приемов эффективных встреч 1x1. 3 скрипта для безальтернативного назначения личной встречи. Как управлять «дистанцией», не скатываясь в «панибратство»? 3 инструмента для снижения страха и повышения уверенности: «А это поможет?», «Страх-опасность». 4 варианта расположения на переговорах. 3 стандарта позиции ВВП. Методы запоминания имен. Compliments: метод ИКС от Ивана Васильевича. «Доработка жестами», сторителлинг.

ВОЗРАЖЕНИЯ И КОНТРАМАНУЛЯЦИИ

Как пресечь «наезды» клиентов? 13 новых приемов обработки возражений.

«Комплимент + тем не менее», «я понимаю ваше желание», «некоторые так говорят», «больше на перспективу», «УТП-подход», «СОК/СОЧ», «провокация», «пересчет», «в целом, преуменьшение», «подмена смыслов», «уход», «метод Дефлопе».

Реалити-звонок. «Отработка возражений с реальным клиентом»

КАК ПРОДАВАТЬ «ДОРОГО»? ЛИЧНЫЙ БРЕНД ПРОДАВЦА

5 векторов личного брендинга для переговорщика: фото-стиль, профили в социальных сетях, работа с контентом, 6 визуальных инструментов. Брендинг с бюджетом «0». ПВО и СЭМ-подходы.

САМОМОТИВАЦИЯ НА ПОДВИГИ

Как «зажечь себя?». 11 системных приемов самомотивации: отработка реакций, химия продаж и своего тела, страх-опасность, зона дискомфорта, правило воздушного шара, фильтрация того, что попадает в голову, настоящее по «Элизабет Гилберт», дискомфорт в стиле Apple, антиусталость, ГТО-подход.