

ПРОДАЖИ «NON-STOP»

новое мышление в продажах

<p>Продажи — это не про то, как заставить человека что-то купить при помощи манипуляций. Это образ мышления, который позволяет понимать клиента и помогать ему. Именно поэтому на тренинге юдет работа в 2 направлениях.</p> <p>1. Перезагрузка мышления. Свод принципов, обеспечивающих правильную реакцию на отказы, предупреждение стрессов, общую эффективность.</p> <p>2. Изучение инструментов и техник, готовых скриптов и инструкций. Почему они работают? Потому что это 15-летний опыт. За каждым речевым шаблоном или техникой стоит огромная работа, закрытые сделки, правки и тестирования.</p> <p>Поэтому по итогу у вас не останется вопросов по поводу того, как отработать возражение, ответить грубому клиенту или отстоять цену. Системные пошаговые действия, использование готовых скриптов и прокачка навыков помогут улучшить результаты уже сегодня и расти как специалист на постоянной основе.</p>	<p>Программа:</p> <p>БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ Настройка эффективных продаж без пауз. УГУ-подход. Бизнес-процессы для пересмотра. Упрощенная схема последовательности действий. 4 схемы действий. Чем заменить роботизированные скрипты. 5 действий после. Реалити-звонок: Проверка бизнес-процесса в компании.</p> <p>ЖИВОЙ ПРАКТИКУМ Живой звонок клиенту, «переговоры с секретарем». Реалити-звонок в отдел продаж или конкуренту компании-участнику. Реалити -звонок из зала клиенту на выбор участников: новому или текущему.</p> <p>АНАЛИЗ КЛИЕНТА. Расширение контактов Как знать о клиенте больше? Обход «людей фильтров». 3-х минутный сбор информации о поставщиках и клиентах. КДП-подход в анализе данных о клиенте.</p> <p>НОВОЕ МЫШЛЕНИЕ И СТРАХИ Реакции и химия эмоций. Отработка реакций на негатив. Отработка «неприятности». Как избавляться от неврозов, успокоительных и раздражающих факторов на эмоциональном уровне? Осознание точки дискомфорта. Стресссрывает. Отработка входящего потока. Как быть эффективнее в реальности.</p> <p>ВОЗРАЖЕНИЯ и отговорки Как вскрывать истинные возражения? Переход на откровенность. Способы обработки возражений. Реалити-звонок: Звонок сложному клиенту с отработкой возражений.</p> <p>ВСТРЕЧА в B2B и B2C Дожим на встрече и в розничном бизнесе. 6 пунктов влияния. Как “дожимать”, чтобы получить больше здесь и сейчас?</p>
<p>ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Собственники и предприниматели • Руководители всех уровней (ТОП-менеджеров, среднего звена, линейных менеджеров) • Менеджеры по продажам, стремящиеся к профессиональному росту. • HR-директора и менеджеры <p>ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ:</p> <p>1 день (8 академических часов)</p>	
<p>Формат: Выступление проводится в уникальном формате «Реалити», при котором спикер решает задачи «здесь и сейчас» с помощью живых звонков и разборов кейсов аудитории.</p>	