

Многие из нас не любят то время, которое называется работой. А причина в стрессе и эмоциях, которыми подчас сложно управлять. Как ответить коллеге или клиенту, чтобы сохранить отношения? Как работать с выгоранием? И как сохранять высокий темп каждый день?

Эти и другие подобные вопросы задают менеджеры по продажам постоянно. И это не новички, а специалисты, которые работают в этой сфере длительное время.

Клиенты становятся все избирательнее, конкуренты наступают на пятки. Здесь очень важно быть в курсе, оперативно реагировать на изменения рынка и внедрять новые инструменты и техники, а главное, быстро меняться.

Возражения должны отрабатываться на основе технологии, амортизации и открытости, ведь это прежде всего мнение клиента, которое можно только поддерживать и переводить на свой лад.

Новые техники дожима по телефону и в мессенджерах, включая личную мотивацию – то, на чем держит фокус внимания спикер весь день.

#### **ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ:**

- Менеджеры по продажам
- Руководители отделов продаж
- Собственники и предприниматели
- Коммерческие директора

#### **ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ:**

1 день (8 академических часов)  
либо:  
2 дня (16 академических часов)

**Формат:** Выступление проводится в формате «Реалити», при котором спикер решает задачи (здесь и сейчас) с помощью живых звонков и разборов кейсов аудитории с большим числом практики.

#### **Программа:**

##### **СТРЕСС И НАСТРОЙ**

Как работать в ситуации давления и потери энергии? Что делать с «клиентами-манипуляторами?» Техника Толстого. Как справиться с личной «демотивацией» и «ждунами» в команде. Принцип Франкла

##### **АНАЛИЗ РАБОТЫ. ЖИВЫЕ ЗВОНКИ**

Реалити-звонок риэлтору: «Анализ лучших/худших скриптов, интонации, отработки возражений», проверка Реалити-звонок из зала собственнику объекта

##### **ВОЗРАЖЕНИЯ В НЕДВИЖИМОСТИ**

Отработка: «Давайте без договора», «Я найду сам», «Я уже работаю с другим специалистом», «Дорого», «Подумаю» и др. Техники подмены смыслов боль/решение.

##### **ДОЖИМ КЛИЕНТА ПО ТЕЛЕФОНУ**

Исходящий, входящий и повторный звонки клиентам. Скрипты: КПСС, РВСН, КВС. Речевые модули переговоров с собственником. Дожим с клиентами, не берущими трубки.

##### **ЛИЧНЫЕ ПРОДАЖИ НА ОБЪЕКТЕ И В ОФИСЕ**

РОНИ-техника. Как управлять «дистанцией», не скатываясь в «панибратство»? 4 варианта расположения на переговорах. Методы запоминания имен. Compliments, жесты, сторителлинг

##### **ПРОДАЖИ через РЕКОМЕНДАЦИИ**

Как получать рекомендации после и во время продажи. Личные и онлайн рекомендации.

##### **МЕССЕНДЖЕРЫ И ПРОДАЖИ В ПЕРЕПИСКЕ.**

Правила и тексты убеждения в WA. Отправка «догоняющих сообщений» в Whats App после переговоров.

##### **САМОМОТИВАЦИЯ**

Стресс без АНМ (автоматических негативных мыслей) «Уход в настоящее по методу Гилберт». Подход Дэфо. Как избавляться от неврозов, успокоительных и раздражающих факторов на эмоциональном уровне?