

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 справляться с личной «демотивацией» и «ждунами» в команде. Принцип Франкла

АНАЛИЗ РАБОТЫ. ЖИВЫЕ ЗВОНКИ

Реалити-звонки в отдел продаж или конкуренту компании-участника: «Анализ лучших/худших скриптов, речевых модулей, интонации, отработки возражений», «проверка работы менеджеров».

ВОЗРАЖЕНИЯ БЕЗ СТРЕССА

8+ новых техник отработки возражений. Техники отработки по «ППС» и «СУП» «ПОП-подход», «Раньше-потом», «Возражение в довод», и пр. Техники подмены смыслов и управляемых провокаций с давлением на боль/решение.

ДОЖИМ КЛИЕНТА

Как переводить клиента на следующий этап? Дожим с клиентами, не берущими трубки. Переключение клиента на визуальный «дожим» 3-мя методами.

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?