

Этот тренинг для продвинутых и смелых продавцов, которые не боятся рисковать в новых условиях, где все быстро меняется, а продолжают действовать и добиваться результатов.

В продажах в B2B и B2C есть свои детали. Умение получать максимум от переговоров с теми, кто не принимает решение: администраторы, секретари и пр. - это просто искусство.

Спикер демонстрирует прямой выход с нуля на ЛДПР, проходя барьеры и извлекая максимум данных: имена, структура, система внутреннего влияния и пр.

Спикер демонстрирует новый подход, двухшаговую модель продаж. А также максимально упрощает до 4-х стадий сам бизнес-процесс продажи, указывая на ключевые ошибки в живых разборах со сцены.

Еще один фактор высоких продаж – это личная самодисциплина, которая помогает держать высокий темп в работе, будь то работа с CRM, распределение приоритетов и умение выполнять задачи в параллели.

Новое время... Оно наступает— так было и тысячу, и сто лет назад. Вопрос в том, как меняются продажи и техники дожима в новых реалиях российских продаж.

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ:

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

ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ:

1 день (8 академических часов)
либо:

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:

ЖИВЫЕ ЗВОНКИ / ПРОДАЖИ НА «ПОТОКЕ»

Реалити-звонок в отдел продаж или конкуренту компании-участника: «Анализ лучших/худших скриптов, речевых модулей, интонации, отработки возражений», «проверка работы менеджеров». Реалити-звонок из зала клиенту на выбор участников.

ПРОДАЖИ В МЕССЕНДЖЕРАХ

Как «догонять» клиента сообщениями. Что именно писать, чтобы убедать. Живая отработка возражений с клиентами. Ключевые фразы для убеждения клиентов

СКРИПТЫ ДОЖИМА

Холодный дожим с первых секунд. Как дожимать на встречу? КПД и ДПС-подходы. Что говорить, чтобы продавать больше.

ПЕРЕГОВОРЫ 1X1

Приемы эффективных встреч 1x1. Как управлять «дистанцией», не скатываясь в «панибратство»? 4 варианта расположения на переговорах. «Доработка жестами», сторителлинг.

АНТИКРИЗИСНЫЕ ВОЗРАЖЕНИЯ

Продающие истории, Рабочие диалоговые технологии по отработке сопротивлений клиента, позволяющие запоминаться в головах клиентов и соглашаться.

ДОЖИМ ЧЕРЕЗ ВИДЕО, ГОЛОСОВЫЕ И КП В МЕССЕНДЖЕРАХ

Лучшие форматы, структуры убеждения, подведения клиентов к решению купить, которые мы собрали за 8 лет.

ПОЧТИ «ЗАПРЕЩЕННЫЕ» МЕТОДЫ ДОЖИМА

Как понять когда включить провокацию и выйти за рамки «любезностей»? Лучше пережать, чем недожать?

САМОДИСЦИПЛИНА И ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТ

Пожиратели рабочего времени, приоритеты, Trello и CRM, электронный календарь, работа с НЕТ-просьбами и др.