

## **Тренинг Эффективная работа с клиентами**

Автор: Михаил

12.09.2011 08:26 - Обновлено 12.09.2011 08:33

---

Тренинг в первую очередь рассчитан на руководителей отделов продаж и сотрудников отделов продаж. Тренинг найдут полезным все те, кто как то связан с продажами и общением с клиентом фирмы.

Цель тренинга: поиск путей и разработка системы наиболее эффективного взаимодействия с клиентами и партнерами компании, для увеличения эффективности отдела продаж в целом и его отдельных сотрудников. Как следствие увеличение прибыли компании и качества предоставляемых услуг.

### **Задачи:**

1. Выявление мотивации совершения сделки
2. Тестирование, диагностика клиента
3. Разработка планирования сделки
4. Обучение тактикам ведения переговоров
5. Отработка умения пользоваться различными типами вопросов
6. Работа с возражениями
7. Выявление конкурентного преимущества компании и товара

### **Средства:**

Мини-лекции по основам процессуальной психологии, внутренняя работа, работа в мини-группах, дискуссии, деловые и ролевые игры, видеоанализ.

### **Результаты:**

- Более уверенное поведение во время переговоров;
- Системная подготовка к работе с клиентом;
- Развитие навыков диагностики клиента;
- Понимание преимуществ и недостатков товара;
- Навыки успешной презентации товара;
- Гибкость в ведении переговоров;
- Развитие способности обходить и нейтрализовать возражения;

### **Программа:**

1. Мотивы совершения сделок

## Тренинг Эффективная работа с клиентами

Автор: Михаил

12.09.2011 08:26 - Обновлено 12.09.2011 08:33

---

2. Диагностика мотивации клиента
3. Разработка приемов мотивации клиента
4. Тестирование клиента
5. Подстройка
6. Подготовка к встрече
7. Этапы встречи
8. Установление контакта
9. Типы контактов
10. Первое впечатление
11. Тактики ведения переговоров
12. Варианты расположения за столом
13. Типы вопросов
14. Работа с сопротивлениями и возражениями
15. Источник сопротивлений и возражений
16. Конкурентное преимущество
17. Работа с управлением КП
18. Презентация товара
19. Управление верой
20. Матрица работы с клиентом
21. Завершение продажи
22. Восстановление сил, методы саморегуляции и релаксации

Тренинг "Эффективная работа с клиентами" разрабатывался непосредственно для компании заказчика и рассчитан на 3 дня работы. По Вашему желанию программа тренинга может быть изменена.