

Тренинг поможет вам гармонично выстроить продажи и встроить современные технологии в работу менеджеров по продажам и торговых представителей.

Программа тренинга:

- Система продаж
- Отношения в продажах
- Презентация в продажах

Целевая аудитория:

- Руководители торговых предприятий
- Руководители производственных компаний
- Предприниматели
- Директора по продажам
- Менеджеры отдела продаж
- Торговые представители
- Все кто связан продажами!

Модуль 1. Система – стратегии и технологии продаж

- Стратегии продаж
- Выработка тактики
- Управление сверху и снизу
- Клиентская база
- Клиент - ориентированность
- Выигрыш - выигрыш
- Условия хорошо сформулированного результата.
- Спецификация цели
- Управление временем продаж

Модуль 2. Отношения – гармония общения.

- Понятие коммуникации.
- Определение и понимание стилей коммуникации
- Территория и карты
- Карты и фильтры восприятия
- Построение отношений, разрешение конфликтов
- Поиск внутренних ресурсов, стратегии высокого качества
- Особенности восприятия и стили мышления, способы их идентификации.
- Репрезентативные системы, ГСД, ключи доступа
- Внутренняя сила и энергия

Модуль 3. Презентация – товар лицом, выгода и преимущества

- Презентация и аргументация
- Выгоды товара
- Алгоритм проведения презентации
- Конкурентное преимущество
- Конгруэнтность
- Конгруэнтное поведение
- Вкусная подача
- А где изюм
- Правила проведения эффективной презентации

Методы обучения:

обучение проводится с постоянным обращением к профессиональному опыту, минимум теории (30%), максимум практической отработки навыков (70%) в ходе деловых игр, работы с кейсами, мозгового штурма, групповых дискуссий, тематических упражнений.

Каждый участник тренинга получает практические пособия, разработанные автором