

Умение слышать и чувствовать деньги



Харків, Україна

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ:

менеджеры по продажам, начальники отделов продаж, руководители компаний.

ЦЕЛЬ ТРЕНИНГА:

- научиться распознавать скрытые и явные реакции клиента;
- научиться устранять непонимание клиента, подтверждая его потребности, скрытые за нега-тивной реакцией;
- научиться заинтересовывать клиента дополнительными выгодами;
- научиться правильно освещать сильные стороны компании и продукта/услуги, утверждая покупателя в правильности выбора;
- дать целостное представление о составляющих процесса продаж
- научить необходимым навыкам продаж
- «вооружить» коммуникативными приемами воздействия на клиента
- повысить уровень продаж в компании

Программа:

- 🛮 Управление территорией продаж: постановка целей, поиск клиентов, SWOT анализ для ме-неджера по продажам;
- 🛮 Стандарты поведения в ходе взаимодействия с клиентом.
- № Деньги как способ измерить свою эффективность.
- В Понять клиента: зачем и как?

- 🛮 Кто получает выгоду от сделки? Работа с возражениями клиентов. Освоение техник ответа на возражения.
- В Техники завершения переговоров о продаже.

Успех обучения определяется изменениями в поведении. Вы не можете считать, что чему-то научились, пока не примените свои знания на практике.





Тип оголошення: Послуги, пропоную Торг: --

Сергеева Ольга

050-496-00-94

ул Багрия, 41