

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 негативной 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 менеджера по продажам;
- ☒ Стандарты поведения в ходе взаимодействия с клиентом.
- ☒ Деньги как способ измерить свою эффективность.
- ☒ Концепция модели успешных продаж.
- ☒ Понять клиента: зачем и как?
- ☒ «Слух» на деньги или умение слушать в продажах.
- ☒ Умение «увидеть» деньги.
- ☒ Развитие «чуйки» на деньги. Отработка техник продаж.
- ☒ Что продаю: себя, товар или услугу? Развитие навыков аргументированного представления предложения через предоставление выгод;
- ☒ Кто получает выгоду от сделки? Работа с возражениями клиентов. Освоение техник ответа на возражения.
- ☒ 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