

Богатырские забавы для менеджеров по продажам



Харків, Україна

Сказкотренинг для развития креативного потенциала менеджеров по продажам на фундаменте знаний, умений и навыков продаж:

«Богатырские забавы для менеджеров по продажам»

Цель данного тренинга: инициировать поступательное самосовершенствование менеджеров по продажам.

1. Мы отправляемся в путь на поиски... Кто-то ищет смысл жизни, кто-то клад, а кто-то себя как профессионала и личность. Знакомство. Определение основных задач, специфика данного тренинга, особенность работы каждого участника, график работы.
Восприятие бизнеса как увлекательной игры с финансовым результатом.
2. Грамотно сформулированная цель – это половина исполнения. Цель как целостность существования. Видимость цели. Ощущение бесцельности и осознание результата бесцельности.
3. Виagra продаж Самомотивация менеджера по продажам. Умение настроить себя на получение конечного результата. Основные техники и приемы.
4. Кто ты? Продаец класс-ный продажник или всегда ли ца-ревич дурак? Четкое понимание собственных ограничений в техниках продаж. Техники перепрофилирования недостатков в достоинства и снятия ограничений.
5. Что взять с собой: Меч-кладенец? Сивку-бурку? Три жизни? Или КПК? Подготовка к бизнес - переговорам. Предварительная стадия.
6. Кто наши конкуренты? По-любить или удавить? Сильные и слабые стороны конкурентов. Конкуренты как главные помощники в продвижении нашего товара.
7. Наши клиенты – кто они? Психология и типология клиентов. Умение целостно воспринимать своего клиента. Психотехнологии взаимодействия. Экспертиза клиентов. Работа с сегментированными группами. Стадии: подозреваемый, потенциальный, родной.
8. Интрига и интриганство. Установление контакта. Методы эффективного начала переговоров. Снятие страха прямого контакта с клиентом. Умение заинтриговать клиента собой, своей фирмой, своим товаром.
9. Что делать, если тебя не любят клиенты.
Умение говорить и говорить то, что хотят услышать Точка восприимчивости, точка неудовлетворенности и точка власти. Психологические основы продажи и работа над ошибками. Приемы активного слушания. Отработка техник эмоциональной подстройки к клиенту.
10. Этап предъявления доказательств Презентация и аргументация. Устная и письменная коммуникация с клиентом. Законы коммерческого предложения.
11. Неизбежность сделки. Подведение к принятию решения. Сигналы готовности к сделке. Техники ведения клиента.
12. Закрытие сделки Психологические, финансовые и документальные результаты сделки.
13. Победителя ожидает Подведение итогов тренинга. Осознание участниками тренинга неизбежности работы над собой для получения более привлекательного финансового результата

Интерактивные формы обучения: ролевая игра, спарринги, брейнсторминг, решение нестандартных рабочих задач, творческо-поисковая деятельность, работа индивидуально и групповая, в мини-группах

Price: **2 400 грн.**

Тип оголошення:
Послуги, пропоную

Торг: --

Сергеева Ольга

050-496-00-94

ул Багрия, 41