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 прода-жам.

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 дан-ного тренинга, особенность работы каждого участника, график ра¬боты.
Восприятие бизнеса как увлекательной игры с финансовым результатом.
2. Грамотно сформулированная цель – это половина ис-полнен¬ного Цель как целостность существования. Видимость цели. Ощу¬щение бесцельности и осознание результата бесцель-ности.
3. Виагра продаж Самомотивация менеджера по продажам. Умение настроить себя на получение конечного результата. Основные техники и приемы.
4. Кто ты? Продается класс-ный продажник или всегда ли ца¬ревич дурак? Четкое понимание собственных ограничений в техниках про¬даж. Техники перепрофилирования недостатков в достоинства и снятия ограничений.
5. Что взять с собой: Меч-кладе¬нец? Сивку-бурку? Три жизни? Или КПК? Подготовка к бизнес - переговорам. Предварительная ста-дия.
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 воспри¬нимать своего клиента. Психотехнологии взаимодействия. Экспертиза клиентов. Работа с сегменти-рованными группами. Стадии: подозреваемый, потенциальный, родной.
8. Интрига и интриганство. Ус-тановление 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 лю-бят клиенты.
Умение говорить и говорить то, что хотят услышать Точка восприимчивости, точка неудовлетворенности и точка власти. Психологические основы продажи и работа над ошиб¬ками. Приемы активного слушания. Отработка техник эмоцио¬нальной подстройки к клиенту.
10. Этап предъявления доказа-тельств Презентация и аргументация. Устная и письменная коммуни¬кация с клиентом. Законы коммерческого предложения.
11. Неизбежность сделки. Подве-дение к принятию решения. Сигналы готовности к сделке. Техники ведения клиента.
12. Закрытие сделки Психологические, финансовые и документальные резуль-таты сделки.
13. Победителя ожидает Подведение итогов тренинга. Осознание участниками тре-нинга неизбежности работы над собой для получения более привле¬кательного финансового результата

Интерактивные формы обучения: ролевая игра, спарринги, брейнсторминг, решение нестан-дартных рабочих задач, творческо-поисковая деятельность, работа индивидуальная, групповая, в ми¬нигруппах

Price: **2 400 грн.**	Тип оголошення: Послуги, пропоную	Торг: --
Сергеева Ольга	**050-496-00-94**	**ул Багрия, 41**