

Бесконфликтный мастер продаж



Харків, Україна

Блок №1. Технологии продаж.

1. Вы в торговом бизнесе. Основные понятия. Что такое для вас клиент?
2. Необходимые качества и условия для успешной работы. Функциональные обязанности продавца.
3. Этапы продажи, правила прохождения этапов продаж, 5 основных барьеров, мешающих покупателю принять решение.
4. Установление контакта, качества исключительного коммуникатора. Вербальная, невербальная и паралингвистическая коммуникация.
5. Типы клиентов. Активное слушание и умение задавать вопросы. Типы вопросов.
6. Определение потребностей клиента. Мотивы поведения покупателя. Приемы для усиления главного фактора мотивации.
7. Аргументация и презентация товара. Работа с дешевым, средним и дорогим товаром.
8. Работа с возражениями.
9. Сигналы покупки и закрытие продажи.

Блок №2 . Конфликты

1. Коллектив « без напряжения» и работа в удовольствии.
 - Знакомство заново
 - Пойми себя. Я в команде.
 - Команда для меня
2. Антиконфликтогены общения с покупателем.
 - Анти-манипуляция (приемы и техники)
 - психологическое поглаживание
 - амортизация конфликтных установок
 - конструктивный диалог (приемы и техники)
3. Ваше поведение в конфликте: защита или нападение
 - решение конфликтных ситуаций
 - профилактика стресса, саморегуляция
 - защита от хамства и прямой агрессии

Время проведения тренинга : 16 часов(блок № 1 – 8 часов, блок № 2 - 8 часов).

Price: **2 400 грн.**

Тип оголошення:

Торг: --

АвізІнфо.ком.уа
Послуги, пропоную

1/2

Українська Дошка БЕЗКОШТОВНИХ оголошень AvizInfo.com.ua

