

## Тренинг для менеджеров по продажам: эффективные продажи в пять шагов

Успешность работы менеджера по продажам зависит от степени виртуозности владения практическим навыком убеждения покупателя. Умение слышать, эффективно работать с возражениями, искусство применения особых методов, понимание потребности клиента вырабатываются при помощи комплекса техник, разбираемых во время тренинга.

**Дата проведения:** Открытая дата

**Вид обучения:** Курс повышения квалификации

**Формат обучения:** Дневной

**Срок обучения:** 2 дня

**Продолжительность обучения:** 16 часов

**Место проведения:** г. Санкт-Петербург, ул. Петропавловская, д. 4, литер А. Станция метро «Петроградская».

**Для участников предусмотрено:** Методический материал, кофе-паузы.

**Документ по окончании обучения:** По итогам обучения слушатели, успешно прошедшие итоговую аттестацию по программе обучения, получают Удостоверение о повышении квалификации в объеме 16 часов (в соответствии с лицензией на право ведения образовательной деятельности, выданной Департаментом образования и науки города Москвы).

### Для кого предназначен

Менеджеров по продажам, всех заинтересованных лиц.

### Цель обучения

Выработать практический навык успешных продаж.

### Особенности программы

Обучение проводится в формате тренинга. Программа строится из небольших и интересных теоретических блоков и отработки практических заданий (кейсов) для получения навыков применения полученных знаний на практике.

### Результат обучения

**В результате обучения слушатели:**

- Научатся быстро устанавливать контакт с клиентом.
- Научатся грамотно выявлять потребности клиента.
- Смогут проводить эффективную презентацию своей компании и продукта.
- Научатся отвечать на отговорки и возражения клиентов.
- Смогут вовремя и результативно заключать сделки, тем самым повышать уровень своих продаж.

Это мероприятие можно заказать в корпоративном формате (обучение сотрудников одной компании).

# Программа обучения

**Практический кейс: отработка навыка выбора проблемы для решения, принятия решения, оценки последствий.**

**Видекейс «Вы— глазами клиента».**

- Оценка своих сильных сторон и-«зон роста».
- Тонкости доверительного контакта.
- Установление контакта, начало разговора.
- Техники привлечения внимания.
- Работа с-отговорками.
- Подстройка к-клиенту.
- Вербальная подстройка.
- Невербальная подстройка.

**Выявление скрытых потребностей клиента.**

- Ключевые потребности.
- Техники активного слушания.

**Презентация точно в-цель.**

- Подбор аргументов по-потребностям клиента.
- Модель «Характеристики— Выгода».
- Правило Гомера.
- Перевод интереса в-желание купить.

**Преодоление возражений: дипломатия в-действии.**

- Алгоритм работы с-возражениями.
- Методы снятия возражений.
- Метод «Да..., но...».
- Отзывы.
- Бумеранг.
- Противовес.
- Работа с-возражением по-цене.
- Завершение сделки.
- Признаки этапа завершения сделки.
- Техники завершения сделки.
- «Берете?».
- «Вилка».
- «Метод Сократа».
- «Если..., то».

**Выход из-контакта: начало долгосрочных отношений.**

- Определение ближайших шагов.

**Сервис и-клиентоориентированность.**

- Что такое сервис.
- За-что клиент ценит компанию и-менеджера.
- Как работать с-рекламациями.
- Техники снятия эмоций с-разъяренного клиента.

Практические кейсы и-тренинги.

## Преподаватели

ЛУКАВЕНКО Алла Александровна

Практикующий консультант в области организационного развития и управления персоналом, директор консалтинговой рекрутинговой компании (г. Санкт-Петербург). Опыт на позиции заместителя генерального директора и HRD в компаниях среднего и крупного бизнеса - более 15 лет.