

## **АКТИВАТОР ПРОДАЖ. КАК СТАТЬ «ЗВЕЗДОЙ ПРОДАЖ»**

*Тренинг построен на реализации концепции 3-х ААА. Адаптация продавца, Актуализация продукта и Активация клиента. Тренинг предназначен для менеджеров по продажам.*

*ВАЖНО!!! В тренинге участвуют ведущие специалисты по продажам и приглашенные коллеги, которым удалось на практике доказать, что можно продавать в 2-3 раза больше, чем это делают другие*

### **ЦЕЛЬ ТРЕНИНГА**

Помочь менеджерам по продажам освоить новую пошаговую технологию работы с клиентами от момента выбора контакта до защиты коммерческого предложения и пост-продажного сопровождения.

### **ПРОЦЕСС**

Тренинг состоит из пяти модулей:

#### **- Модуль 1. Подготовка к проведению встречи**

В данном модуле раскрываются основные технологии самомотивации продавцов (приемы ОКК, «Взгляд из зрительного зала» и др.), закладывается понимание стилей коммуникации с клиентом и собственного поведенческого стиля. Отрабатываются навыки максимально точной подстройки под зону комфорта клиента для достижения быстрого и полного взаимопонимания.

#### **- Модуль 2. Формирование конструктивных (доверительных) отношений с клиентом**

Рассматриваются основные принципы и приемы установления и развития прочных деловых отношений с клиентом, приемы преодоления напряжения и недоверия с его/ее стороны, а также эффективные методики налаживания продуктивных деловых отношений с партнером.

#### **- Модуль 3. Изучение конкурентной обстановки.**

Этап изучения обстановки требует использования целого ряда навыков и приемов, позволяющих выявить все факторы, которые могут повлиять на решение клиента приобрести тот или иной продукт или услугу. Особое внимание уделяется вопросам анализа рынка и конкурентной среды, анализа возможных/реальных потребностей потенциального клиента, а также оценке готовности клиента к реальной сделке. Формирование потребностей, отвечающих интересам продавца - диаграмма интересов и пошаговый план.

#### **- Модуль 4. Ценностноориентированное предложение. Как сформировать и как работать с возражениями.**

Ценностноориентированный подход к убеждению клиента. Актуализация для разных типов клиентов. 2 вида ценности. Использование данных полученных на предыдущем этапе взаимодействия.

#### **- Модуль 5. Сопровождение сделки**

Технология ПИ ЛАР для укрепления дальнейших взаимоотношений с клиентом. Пост-продажа - зона ответственности продавца или сервиса? Как грамотно выстроить пост-продажную подготовку с учетом структур компании..

### **РЕЗУЛЬТАТ**

Участники тренинга получают мощную технологию работы с клиентом, которая позволяет повысить объемы продаж на 30-40% (согласно проведенным исследованиям) и сильные стимулы для незамедлительных действий.

### **ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ТРЕНИНГА**

2 дня (16 ч).

