

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).

