

# Навыки сложных продаж



Продолжительность: **2 дня (16 ч.)**

Вы ставите новые амбициозные цели по продажам на следующий год? Наверняка Вы задумывались о том, что для достижения более высоких целей нужны более совершенные инструменты.

Тренинг предназначен для менеджеров по продажам.

## **ЦЕЛЬ ТРЕНИНГА**

Повысить результативность работы отделов продаж в условиях "рынка покупателя", обучив сотрудников самой эффективной технологии продаж и превратив ее в корпоративный стандарт.

## **ПРОЦЕСС**

Тренинг состоит из пяти модулей:

- **Модуль 1.** Психологическая подготовка продавцов

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. Технология Социальных стилей и ее применение в продажах.

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 обстановки – выявление мотивов и формирование потребностей  
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.

Типологизация мотивов клиента и способы их распознавания. Особое внимание уделяется вопросам поиска фактов, вопросам «раскрывающим потенциальные возможности», эмоциональным вопросам, которые позволяют менеджеру по продажам не только выявить потребности, а, что наиболее важно, помочь клиенту сформировать их. Отрабатываются навыки анализа всех обстоятельств, объективных и субъективных, включая сугубо личные предпочтения клиента.

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

На данном этапе процесса продаж Ваша задача - убедить клиента, что предлагаемое Вами решение, действительно, учитывает все его/ее интересы и может решить возникшие проблемы. Акцент переносится на ценностноориентированный подход. 2 вида ценности.

- **Модуль 5.** Сопровождение сделки

Что должен предпринять продавец - консультант после совершения сделки, чтобы развеять сомнения клиента и заложить основу для дальнейших продаж? Какие методы следует применять для дальнейшего укрепления деловых отношений с клиентом? В данном модуле предлагается система ПИЛАР для решения этих вопросов.

#### **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.