

Школа продаж

Программа курса «Результативные продажи»

Базовый курс «Результативные продажи» даёт комплексные знания и навыки в сфере продаж. За 9 встреч участники курса получают компетенции в использовании основных технологий продаж, выявлении потребностей, работе с возражениями, коммуникациях и переговорах, презентации, самоорганизации. Курс включает тренинги, семинары, практикумы, разбор кейсов и бизнес-квест. До 70% времени отводится на практику.

Все мероприятия курса «Результативные продажи» можно пройти отдельно. При покупке отдельных мероприятий курса стоимость каждого из них выше, чем в рамках комплексной программы.*

Дата и время	Тема, формат содержание	*Цена (руб.)
31 марта Суббота с 10 до 17.30	Тренинг-интенсив «Основы продаж» <i>Основной тренинг для всех, кто работает в структуре сбыта и сервиса.</i> • Все этапы эффективных продаж: от выявления потребности до экспертности. • Управление процессом продаж. Секреты влияния на результат: как посетители становятся покупателями. • До-продажи, расширение сбыта линейки! • Радость от возражений клиента. • Анализ, выявление ошибок и точек роста. Раскрытие собственных успешных стратегий в продажах.	3000

2 апреля Понедельник с 18 до 21.00	Психология продаж <i>Семинар-практикум</i> • Профессиональные коммуникации. • Установление контакта. Психотипы клиентов и способы взаимодействия с ними. Техники формирования безопасности, доверия и интереса. • Разница между помощью в решении проблем и навязчивостью. • Влияние эмоций на поведение покупателя и принятие им решений.	700
5 апреля Четверг с 18 до 21.00	Выявление потребностей. Формирование потребностей <i>Практикум</i> • Вопросы: когда, какие и как задавать. Собираем информацию. Формируем пакет вопросов под продукт. • Как не навязывать себя и товар, а заинтересовывать. • Возможности и ограничения, управление ходом деловой беседы умения брать и удерживать инициативу. • Речевые трафареты. Учимся говорить не свойствами и характеристиками, а выгодами и преимуществами.	700
9 апреля Понедельник с 18 до 21.00	Телефонные продажи. Переговоры в продажах <i>Семинар-практикум</i> • Телефон как инструмент достижения целей и результата. Возможности и ограничения, управление ходом деловой беседы, умение брать и удерживать инициативу. • Речевые трафареты. Статистика и анализ. • Переговоры. Особенности переговоров в продажах. • Создание договоренностей и переговоры в продажах. • Разбор эффективных алгоритмов и реальных ситуаций.	700

14 апреля Суббота с 10 до 17.30	Сервис. Установление долгосрочных отношений <i>Тренинг</i> • Специфика продажи услуг, сервиса и сопровождения. • Что такое «долгие продажи». Что делать, чтобы клиент хотел вернуться. • Договора и договоренности. • Профессиональная реакция на жалобу клиента. Работа с претензиями. Конфликты и особенности коммуникации, вызывающие стресс.	3000
16 апреля Понедельник с 18 до 21.00	Продающая презентация <i>Практикум</i> • Делаем презентацию «вкусной», а выгоды очевидными. Не навязывайте товар, а соблазняйте им. • Найдите «красную кнопку»: используйте все каналы восприятия, включите воображение, эмоции и экспертную аргументацию.	700
19 апреля Четверг с 18 до 21.00	Возражения и сомнения. Отработка возражений <i>Семинар-практикум</i> • Когда клиент возражает: причины и типы возражений. • Сомнения как запрос на дополнительную информацию. • Планируем возражения. Нарботка текстов, подготовка позитивных «клише». • Цена и ценность. • Лучшие ответы на 10 основных сомнений и возражений клиентов.	700
23 апреля Понедельник с 18 до 21.00	Методы завершения сделки <i>Практикум</i> • Как КРАСИВО говорить о цене. • Когда клиент готов сказать «да» или уже сказал «нет»: где мы «недотягиваем» и результат зависит. Обратная связь по результатам. • Как вызвать интерес к переменам и	700

	договориться о встрече, если потенциальный клиент уже сотрудничает с конкурентами. • «Долгие продажи»: когда это норма и клиент «зреет». • Как превзойти ожидания клиента и сохранить его надолго.	
26 апреля Четверг с 18 до 21.00	Бизнес-квест. <i>Итоговая деловая игра</i>	2000