

Обучающие курсы +трудоустройство

Алматы, Казахстан

Тема: "Мастерство продаж. Продажи WEB услуг" (с трудоустройством).

Цели обучения: Увеличить объем реализации продукции через навыки в сферах ведения переговоров по продажам, строительства личных взаимоотношений с клиентами. Увеличить количество первичных и повторных обращений клиентов.

Первая часть.

1. Менеджер по продажам.

- Кто такой менеджер?
- Какие задачи у менеджера, сроки исполнения.
- Каким должно быть рабочее место менеджера.
- Как проходит подготовка к рабочему дню.
- Как создать план по работе.
- Какие отчеты делает менеджер, планерки.
- Обучение, использование инструкций.
- Как должен выглядеть менеджер, внешний вид, презентабельность.
- Как использовать бонус от продаж, с менеджером потенциального клиента.

2. Поиск клиентов.

3. Продажи по телефону: вы звоните клиенту.

4. Продажи по телефону: вам звонят клиенты.

5. Работа с голосом.

- Использование выразительности и мелодики голоса в телефонных переговорах.

6. Техника продаж

- Общее представление о процессе продаж

7. Основные элементы встречи по продаже

- Подготовка, установление контакта с клиентом, знакомство, переход к выявлению потребностей.
- Исследование потребностей.
- Презентация продукта или услуг.
- Завершение продажи - достижение соглашения о следующем шаге.

8. Главные законы продаж

- Потребности клиента - необходимость открывать и развивать потребности продажи.
- Роль вопросов при продаже.
- Как вопросами выявлять и развивать "нужные" потребности клиента - СПИН.
- Рассказ о выгодах, а не о свойствах продукта.

9. Что такое CRM.

2. Как продавать Веб услугу.

Третья часть.

1. Проект sklad.com.
2. Презентация sklad.com.
3. Клиенты sklad.com.
4. Как продавать sklad.com.

Цена: **15 000** ₸

Тип объявления:
Услуги, предлагаю

Торг: неуместен

Цариненко Татьяна

2345764

Малая Станица