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.

Вторая часть.
1. Интернет, возможности.

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**