

ТРЕНИНГ – ТЕХНИКА ЭФФЕКТИВНОЙ ПРОДАЖИ



Состоится тренинг на тему «Техника эффективной продажи» 01.06.2013 числа с 11–00 до 17-00ч.

Техника эффективных продаж ориентирована на тех, кто хочет научиться продавать на высоком профессиональном уровне, увеличить количество своих покупателей и свой доход, управлять продажами. Большое внимание уделяется личности продавца, отрабатываются действия продавца на разных этапах продажи, отрабатываются умения слушать и задавать вопросы, отслеживать состояние клиента, делать самопрезентации и презентации продуктов.

Программа тренинга:

Ведение в тренинг

- Знакомство.
- Определение ожиданий и целей клиентов.
- Портрет идеального продавца
- Психологические установки.
- Позиции и убеждения успешных людей.
- Модель личностного роста.
- Транзактный анализ и продажи.

Привлечение внимания и установление контакта с клиентом (техника НЛП Раппорт)

- Вербальные факторы – общая тема разговора, репрезентативная система, психологические подтверждения.
- Невербальные факторы – мимика, язык жестов, дыхание, контакт глаз.
- Паралингвистические факторы – темп речи, громкость речи и т.д.

Консультации по товару. Обслуживание покупателей

- Выяснение потребностей клиента
- Виды вопросов
- Правила презентации

Работа с возражениями

- Система ответов на возражения
- Технологии и методики работы с возражениями и сопротивлениями клиентов

Завершение продажи

- Эмоциональная поддержка покупателя
- Подтверждение заказа

Завершение «Тренировка методом велосипедной цепи».

Приглашаем всех желающих!

