

Семинар-тренинг: «Получение обязательств - дожим»

Уважаемые коллеги!

Ведущий тренинга – **Журавлёв Игорь Викторович**. Практик. Специализация – создание и модернизация отделов продаж B2B уже более 5 лет. Точно знает, что позволяет гарантированно добиваться успехов.

План проведения

10.15-12.00:

1. Представление участников, определение ведущих целей тренинга.
2. Установление стандартов групповой работы
3. Особенности переговоров по средним и крупным контрактам B2B
4. Прогресс и отсрочка - система координат успеха и не успеха в переговорах.
5. Классические закрытия (получения обязательств) и почему они работают против вас.

12.00-12.15: Кофе-пауза

12.15-14.00:

5. Бюджет переговоров. Управление долгосрочными контрактами.
6. Обзор способов эффективных получений обязательств.
7. Правила получения обязательств.
8. Технология усиления ценности предложения.

14.00-15.00: ОБЕД

15.00-16.15:

9. Работа с возражениями
 - Весы принятия решения. Система поиска и утилизации «камня преткновения».
 - Амортизация.
 - Тянуть леску. Техника 3+.
 - Практические занятия.

16.15-16.30: Кофе-пауза

16.30-18.30:

10. Переговоры о цене.
11. Переговоры об откате.
12. Подведение итогов тренинга. Обратная связь с участниками тренинга
13. Групповое фото

Завершение тренинга: 18.30

ФУРШЕТ до 19.00

Позвоните нам по телефону 8 (499) 372-07-76

и мы предоставим Вам интересующую Вас информацию о семинаре-тренинге!