

Тренинг «Технологии Активных Продаж»

Привлечение Клиентов – вопрос жизни и смерти для всех коммерческих Компаний.

Есть два пути привлечения Клиентов. Вы можете ждать, когда Клиент придет к Вам. В этом Вам могут помочь реклама, PR и Ваша хорошая репутация.

Или Вы можете сами прийти к Клиенту. Но успех в этом случае зависит от подготовки Вашего сотрудника, с которым будет разговаривать Клиент. Если в Вашей Компании есть сотрудники, цель которых – привлечение новых Клиентов и развитие отношений с имеющимися Клиентами, то эту работу они должны делать профессионально. И более того – любить свою работу, свою Компанию и своих Клиентов. Иначе как ждать результата?

Тренинг предназначен для менеджеров по продажам, торговых представителей, продавцов, консультантов, супервайзеров, руководителей отделов продаж и других сотрудников Вашей Компании, которые профессионально занимаются поиском и привлечением Клиентов.

ЦЕЛИ, которых Вы достигнете в результате участия в тренинге:

- Увеличение **объема продаж** Вашей Компании и как следствие - прибыли
- **Изменение отношения сотрудников** Вашей Компании к процессу продаж и повышение их профессионализма и результативности
- Увеличение количества клиентов
- Увеличение средней суммы сделки

Важнейшей составной частью тренинга будет перевод знаний в разряд навыков в форме переговорных игр в группе (знание о том, как делать сальто не утверждает то, что Вы можете его сделать):

- *Тренинги на задавание вопросов*
- *Тренинги работы в команде*
- *Тренинг реальной ситуации: звонок к Клиенту*
- *Тренинг реальной ситуации: встреча с Клиентом*

**Позвоните нам по телефонам 8(499) 372-07-76
и мы предоставим Вам любую интересующую Вас информацию о тренинге!**

ПЛАН ПРОВЕДЕНИЯ ТРЕНИНГА
«Технологии Активных Продаж»

1-й день Начало тренинга: 10.00	2-й день Начало тренинга: 10.00
<p align="center">10.00-12.00:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Представление участников. • Определение целей тренинга • Установление стандартов групповой работы • Этапы продаж, структура. Алгоритм действий коммерсанта • Холодный звонок: задача менеджера. Структура холодного звонка 	<p align="center">10.00-12.00:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Технология задавания вопросов (СПИН) <i>Тренинг по управлению переговорами методом СПИН</i>
12.00-12.15: Кофе-пауза	12.00-12.15: Кофе-пауза
<p align="center">12.15-14.00:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Назначение встречи по телефону <i>Тренинг холодного звонка</i> • Типология Клиентов по доминирующим потребностям. Стратегия поведения менеджера, согласно типажа клиента. • Пирамида потребностей по Маслоу. 	<p align="center">12.15-14.00:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Демонстрация возможностей. Презентация. <i>Тренинг по проведению презентации.</i> • Получение обязательств. Дожим. <i>Тренинг по получению обязательств</i>
14.00-14.45: ОБЕД	14.00-14.45: ОБЕД
<p align="center">14.45-16.15:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Закон композиции в переговорах. • Техники установления контакта с Клиентом. <i>Тренинг входа в переговоры.</i> 	<p align="center">14.45-18.00:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Переговоры с Клиентом о цене <i>Тренинг переговоров с Клиентом о цене и завершения продажи</i> • Получение обратной связи от участников
16.15-16.30: Кофе-пауза	
<p align="center">16.30-18.00:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Выявление и развитие потребностей • Техника задавания вопросов • Искусство задавания вопросов <i>Тренинг по постановке голоса.</i> 	
Завершение 1-го дня тренинга: 18.00	Закрытие тренинга: 18.00

В программу включены деловые и ролевые игры, разбираются примеры участников. После тренинга, тренер, по желанию Заказчика, дает обратную связь по участникам тренинга