

Семинар-тренинг «Эффективные телефонные продажи»

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

В тренинге используются технологии **Бакшта К.А.**

План проведения

10.15-12.00:

1. Представление участников, определение ведущих целей тренинга.
2. Установление стандартов групповой работы
3. Воронка продаж.
4. Философия управления переговорами. Инструменты и принципы. Основные ограничения коммуникации.

12.00-12.15: Кофе-пауза

12.15-14.00:

5. Закон композиции.
6. Установление контакта. Синхронизация.
7. Выявление и развитие потребностей.
 - Открытые и закрытые вопросы. Практические занятия
 - Управление интонациями голоса. Практические занятия
 - Технология СПИН. Практические занятия
8. Демонстрация возможностей. Типы презентаций.

14.00-15.00: ОБЕД

15.00-16.15:

9. Получение обязательств.
 - Прогресс и отсрочка.
 - К чёрту цены – создавайте ценность. Развитие и закрепление ценности. Практические занятия.
 - Работа с возражениями. Амортизация.
 - Весы принятия решений. Как и где искать истинную причину отказа.
 - Тянуть леску.

16.15-16.30: Кофе-пауза

16.30-18.30:

10. Инструменты продаж.
 - Скрипты холодного звонка
 - Рабочий журнал.
 - Анкета клиента
11. Подведение итогов тренинга. Обратная связь с участниками тренинга
12. Групповое фото

Завершение тренинга: 18.30

ФУРШЕТ до 19.00

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

Или обратитесь на сайт www.bisopt.ru

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