

Тренинг

"ЭФФЕКТИВНЫЕ ПРОДАЖИ"

(авторский тренинг)

Ведущий бизнес-тренер: **Мурат Тургунов**

"В условиях жесткой конкурентной борьбы продавцу постоянно нужно осваивать новые методы работы — и чем необычнее они будут, тем больше прибыли принесут".

(Из книги "Партизанские продажи. Как увести клиента у конкурентов")

ЧТО БУДЕМ ИЗУЧАТЬ И КАКИЕ НАВЫКИ БУДЕМ ТРЕНИРОВАТЬ?

- эффективно позиционировать себя, компанию и продукт;
- анализировать свои сильные и слабые стороны в сравнении с конкурентами;
- умело показывать покупателям преимущества своего продукта;
- влиять на принятие решения покупателем в пользу вашей компании;
- добиваться личных встреч с клиентами и не тратить время на долгие переписки;
- достигать максимальных результатов в намеченные сроки.

— КВАДРАНТ ПРОДАВЦА

- Что такое квадрант продавца
- Планирование личного успеха
- Портрет идеального продавца
- Позиционирование: продавец-продукт-компания
- 10 секретов высокоэффективных продавцов

— КОНКУРЕНТНАЯ РАЗВЕДКА

- Маркетинг продаж: Анализ рынка и сегмента
- Конкурентная разведка в продажах, и как ее применить
- Досье на конкурента, на потенциального клиента и на ЛПР
- SWOT-анализ конкурентного преимущества компании

— ЭФФЕКТИВНОЕ КОММЕРЧЕСКОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

- Типичные ошибки при составлении КП
- Что отправить потенциальному клиенту, когда просят прислать КП
- Способы создания Уникального Торгового Предложения (УТП)
- Как заинтересовать клиента с помощью КП
- 5 важных составляющих идеального коммерческого предложения
- 10 правил написания продающего делового письма

— НАВЫКИ ПРОДАЖ ПО ТЕЛЕФОНУ

- Преодоление страха перед звонками
- Как прогнозировать возможные вопросы клиента
- Выбирать ключевую фразу для создания интереса у клиента
- Распространенные ошибки при телефонном разговоре
- Как правильно отвечать на отговорки собеседника
- Легкий способ договориться о встрече

— РАБОТА С ВОЗРАЖЕНИЯМИ

- Виды возражений и как отличить возражения от отговорки
- Эмоциональные продажи: использование эмоционального фактора в продажах
- Умение быстро реагировать на возражения и шаблонные ответы
- Как правильно отвечать на каверзные вопросы, и когда покупатели говорят «НЕТ»

— ПРОДАЮЩИЕ ВОПРОСЫ

- Умение слушать собеседника
- 8 классических вопросов в продажах
- Как применить СПИН продажи
- Когда и какие вопросы нужно задавать
- Умение убеждать с помощью вопросов

— ЭФФЕКТИВНАЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ

- Распределение ролей в групповой презентации
- Презентация выгод и умение показать преимущества товара
- Умение отвечать на каверзные и провокационные вопросы
- Как установить контакт с большой аудиторией
- Презентация за 1 минуту в нестандартных условиях
- Искусство убеждать: Как убедить покупателя в преимуществах вашего продукта
- Самопрезентация: продавец-товар-услуга

— ДЕЛОВАЯ ПЕРЕПИСКА С КЛИЕНТАМИ

- Как правильно составить деловое письмо
- 15 видов делового письма и как их применить
- Легкий способ испортить репутацию компании с помощью письма
- Методы убеждения с помощью продающего текста
- Яркая и интересная презентация в PowerPoint

* **ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ТРЕНИНГА:** 16 часов (8 блоков по 2 часа).

* **ФОРМАТ ТРЕНИНГА:** тренинг "Эффективные продажи" проходит в режиме мастер-класс и навыковый тренинг, то есть, интенсивного взаимодействия бизнес-тренера и участников с использованием ролевых игр, видеоанализа, анализа в группе, решения кейсовых задач и мозгового штурма.