



# **ПРОДАЮЩИЕ ВОПРОСЫ**

тренинг по технике постановки эффективных вопросов

**МУРАТ ТУРГУНОВ**

## **ДЕНЬ ПЕРВЫЙ**

Техника постановки эффективных вопросов на любом этапе переговоров с целью увеличения личных продаж:

- Что такое продающие вопросы?
- Ключевые факторы успеха в технологии постановки вопросов
- Схема логики и последовательность вопросов
- Риски в зависимости от типа вопросов
- Стратегия постановки вопросов по темам
- Техника постановки вопросов «без допроса»
- Вопросы, которые помогут преодолеть любых барьеров
- Вопросы, которые нужно задавать при первом контакте
- Вопросы лицам, принимающим решения
- Вопросы о конкурентах
- Вопросы, подталкивающие поменять поставщика
- Вопросы о потребностях потенциальных клиентов
- Вопросы, которые позволяют взять инициативу в свои руки
- Вопросы для обсуждения цены и условий
- Методы смягчения каверзных вопросов
- Как обосновать сложные вопросы
- Умение формулировать проясняющие вопросы
- Как задавать вопросы, которые начинаются с «Почему...?»
- Важные вопросы с целью убеждения собеседника
- Встречные вопросы вместо ответа на возражения
- Побуждающие вопросы для заключения контракта

## **ДЕНЬ ВТОРОЙ**

Эффективные методы работы с возражениями клиентов на любом этапе переговоров с целью увеличения личных продаж:

- Различие между возражением и отговорками клиентов
- 7 психологических видов возражений в продажах
- Психология принятия решения у закупщиков
- 6 распространенных категорий возражений
- Методы применения шаблонных ответов
- Умение правильно реагировать на каверзные вопросы
- Техника бумеранга, вопросы и компенсации
- Отработка навыков типовых возражений:
  - Возражение «Пришлите свое коммерческое предложение»
  - Возражение «Нам ничего не нужно» или «У нас есть все»
  - Возражение «Дорого» или «Покупаем (предлагают) дешевле»
  - Возражение «Я подумаю» или «Через месяц»
  - Возражение «Дайте скидку» и т.д.

**\*Формат:** тренинг "Продающие вопросы" будет проходить в режиме мастер-класса и навыкового тренинга, то есть, интенсивного взаимодействия бизнес-тренера и участников с использованием ролевых игр, видеоанализа, анализа в группе, решения кейсовых задач и мозгового штурма.

**Продолжительность:** 2 дня (16 академических часов)