

27, 28, марта, 11 апреля

**ФОРМИРУЕМ
ПРИВЫЧКУ ПРОДАВАТЬ
ПРОФЕССИОНАЛЬНО ЗА 21 ДЕНЬ!**

Тренинг - практикум для менеджеров активных продаж
«АКТИВНЫЕ ПРОДАЖИ - В КОНТАКТЕ С КАЖДЫМ КЛИЕНТОМ!»



Тренинг ведет **Екатерина Комарова**

Сертифицированный тренер

Международного Эриксоновского Университета.

Специализация: продажи на корпоративном рынке

Руководитель отдела корпоративных продаж консалтинговой
компании «Сила Роста».

Опыт проведения обучающих программ –
более **5** лет.

Опыт продаж и управления продажами –
более **8** лет.

С 2009 по н.в. проведено более **50** открытых и корпоративных
тренингов в Перми и городах Пермского края.

Чем наш проект отличается от большинства тренингов и курсов по продажам?

- Программа является **АВТОРСКОЙ МЕТОДИКОЙ**, созданной Владом Акишевым на основе 25-ти летнего опыта ведения переговоров и применения инструментов влияния;
- Только **ПРОВЕРЕННЫЕ** на практике **РЕШЕНИЯ И ТЕХНОЛОГИИ**;
- На **100% ПРИМЕНИМЫЕ НА ПРАКТИКЕ** методики и инструменты;
- Упражнения на отработку и закрепление навыков на **ПОДУКТЕ ВАШЕГО БИЗНЕСА**.
- Бизнес-тренер — **ПРАКТИКУЮЩИЙ** менеджер по продажам, а затем уже тренер, и каждое свое слово сможет подтвердить конкретным примером.
- Все наши тренинги продаж избавлены от ненужной теории, дается только та информация, которую каждый сможет применить на своем продукте, только те инструменты, которые уже работали у сотен менеджеров по продажам, прошедших у нас курсы продаж.

Цель тренинга — поставить навыки! Поэтому тренинг имеет особый формат:

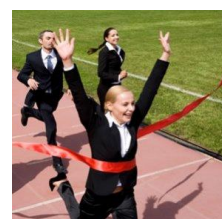
27 и 28 марта (16 астрономических часов) – активное погружение в тему с отработкой инструментов в аудиторном формате.



29 марта – 10 апреля – ежедневная индивидуальная работа тренера с каждым участником: Выполнение письменных заданий на закрепление знаний и инструментов, применение их к продукту и компании. Проверка, корректировка. Анализ и оценка результатов работы каждого участника для руководителя.



11 апреля (8 астрономических часов) – завершающее занятие с демонстрацией участников полученных техник, мастер класс в формате поединков.

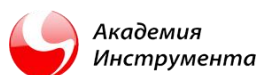


14-19 апреля - подготовка участниками тренинга материалов для корпоративной книги продаж: презентация компании, продукта, услуги с учетом конкурентных преимуществ; сборник типовых возражений и ответов на них. Процесс происходит удаленно под руководством тренера.



РЕЗУЛЬТАТ ТРЕНИНГА ВЫШЕ, ЕСЛИ УЧАСТВУЕТ КОМАНДА МЕНЕДЖЕРОВ!

Эффективность тренинга подтверждена ростом результатов десятков коммерческих команд! Среди них:



И многие другие...

Чему мы будем уделять внимание на тренинге:

Вводная часть.

- Личная эффективность менеджера. Что отличает любителя от профессионала?
- Приёмы, позволяющие увеличивать собственные результаты.
- Продажи – что это? Основные ступени продаж.

Технологии продаж.

1. Установление контакта

- Инструменты установления контакта (по телефону и при личной встрече)
- «Активный» первый звонок – никакого «холода»!
- Взаимодействие с посредником: секретарь, заместитель и т.д.
- Выход на Лицо, Принимающее Решение. Назначаем встречу!

2. Выяснение потребностей

- Типология клиентов (категории клиентов, характерные для Вашего бизнеса).
- Ведущие потребности клиента.
- Техника выяснения интересов клиента и формирование потребностей.

3. Подготовка и проведение презентации

- Структура презентации, которая продает!
- Как привлечь внимание, понравиться и запомниться.
- Построение презентации на основе ведущих потребностей клиента.

4. Достижение согласия. Работа с возражениями и эффективная аргументация.

- Алгоритм работы с возражениями.
- Техники аргументации стоимости и пользы услуги.

5. Заключение договора.

- Техники сдвига клиента к подписанию договора.
- Заключение договора = Начало сотрудничества.
- Общение с клиентом после завершения продажи. Работа на будущие продажи.
- Установление долгосрочных отношений с клиентами.

Стоимость участия в тренинге – 17 500 руб. При участии 5 и более человек – 16 200 руб.