INTERNATIONAL BUSINESS ACADEMY

+7 727 328 02 02/03 hotline 24/7

+7 702 777 44 11

Активные продажи. Управление продажами

Программа

1 день

- Установки продавца. Что такое продажи, суть продажи. Кто такой продавец. Какими качествами обладает успешный продавец, что он знает и умеет. Важный фактор успеха в продажах — отношение к продукту (товару / услуге)
- Технология продаж. Этапы техники продаж
- Маркетинговая подготовка продаж. Что необходимо сделать на этапе подготовки к продаже. Выбор стратегии продаж. Отработка технологии — составления списка неоспоримых ценностей продукта для вашего потенциального Клиента. Алгоритм законов эффективной коммуникаций
- Первое впечатление — установление контакта с Клиентом. Приветствие. Располагающая интонация и громкость, ваш голос — лицо компании. Стереотипы восприятия, управление голосом. Как на собеседника влияют слова, которые мы используем. Что в нашей речи воздействует положительно и негативно
- Прояснение интереса / потребностей. Основные навыки хорошего «продавца» — это любимые вопросы хорошего «продавца», про то, как допрос по определению потребности превратить в комфортную беседу, дающую максимум информации. Что делать если Клиент не готов к покупке. Запуск эмоциональных цепочек. Использовать основные методы определения и формирования потребностей по технике опросной системы SPIN — умение в условиях лимита времени в процессе диалога выяснить отношение собеседника/клиента к сложившейся ситуации

2 день

- Предложение. Презентация, Информирование. Консультирование. Аргументированное использовать преимуществ компании и продуктовой линейки, умение убеждать
- Проработка, снятие и преодоление возражений, причины их возникновения. Техника присоединения к возражению. Ответы на возражения, фокусы языка и речевые раскрутки — система: «С разных позиций»
- Подведение к принятию решения об оформлении сделки, подписанию документов, к оплате
- Проведение «операции». Самоменеджмент. Тайм-менеджмент в управлении продажами. Фиксирование осуществляемых действий. Оформление сделки
- Типы звонков. Каковы ожидания клиентов от общения по телефону. Владение специальными техниками и использование профессиональных навыков — как это помогает легко справиться со всеми трудностями и избежать синдрома профессионального выгорания, где опыт складывается из умений управлять разговором, как бы он изначально не складывался

INTERNATIONAL BUSINESS ACADEMY

+7 727 328 02 02/03 hotline 24/7

+7 702 777 44 11

РК, г. Алматы ул. Шашкина 24БЦ K Plaza офис 1 (уг. проспекта Аль-Фараби)

www.iba.kz

info@iba.kz