

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ТРЕНИНГ "НАВЫКИ УСПЕШНЫХ ПРОДАЖ" по сертифицированной методике Брайана Трейси



Целевая аудитория тренинга: специалисты и руководители, занятые в продажах B2C и B2B, где продажи происходят конкретным лицам в компаниях при помощи консультационных продаж.

В ходе тренинга участники разовьют в себе все 7 самых важных навыков, необходимых для любого специалиста или руководителя, занятого в продажах.

Тренинг проводится в открытом и корпоративном форматах сертифицированными тренерами Брайана Трейси.

МОЖНО ЛИ УВЕЛИЧИТЬ ОБЪЕМ ПРОДАЖ В 2 РАЗА ЗА 12 МЕСЯЦЕВ?

После прохождения тренинга каждый участник получит следующие результаты:

- осознает возможность увеличения своих персональных продаж в несколько раз;
- четко представит портрет своего покупателя;
- сформулирует для себя полный перечень вопросов, которые необходимо задавать клиентам на этапе выяснения потребностей для продажи именно его товара, продукции, услуги;
- овладеет инструментами построения отношений и завоевания доверия клиента;
- научится возбуждать интерес к продукции, товару или услуге в процессе презентации и стимулировать клиента к покупке;
- определит самые распространенные и самые сложные возражения клиентов, сформулирует свою стратегию их преодоления;
- овладеет 7 способами "закрытия" продаж;
- научится мотивировать клиента на повторные покупки и рекомендации вашего товара, продукции или услуги;
- создаст Action Plan (персональный план действий) по совершенствованию своего процесса продаж и дальнейшему совершенствованию каждого навыка.

СОДЕРЖАНИЕ ТРЕНИНГА "НАВЫКИ УСПЕШНЫХ ПРОДАЖ"

по сертифицированной методике Брайана Трейси



7 КЛЮЧЕВЫХ НАВЫКОВ В ПРОДАЖАХ

1. Правильный выбор клиента: умение находить больше подходящих клиентов, с которыми вы будете говорить о вашей продукции, товаре или услуге.
2. Построение отношений в продажах: умение выстраивать отношения, основанные на более высоком уровне доверия, понимания и надежности отношений с каждым потенциальным клиентом.
3. Точное определение потребностей: навык формулирования правильных вопросов, чтобы прояснить, почему ваш продукт или услуга являются идеальным выбором для данного клиента и каким образом он соответствует его потребностям.
4. Создание и проведение убедительных презентаций: умение лучшим образом показывать клиенту, почему он должен купить ваш продукт или услугу сейчас.
5. Работа с возражениями: умение эффективно отвечать на вопросы и снимать возражения потенциального клиента, которые удерживают его от покупки.
6. Завершение продажи: умение уверенно предлагать потенциальному клиенту принять решение о покупке и предпринять необходимые действия для этого.
7. Повторные продажи и рекомендации: умение работать с клиентами таким образом, чтобы они покупали, покупали снова и рекомендовали своим друзьям делать покупки у вас.

7 ОСНОВНЫХ ПРОБЛЕМ, С КОТОРЫМИ СТАЛКИВАЕТСЯ БОЛЬШИНСТВО КОМПАНИЙ:

- 1 Недостаточный уровень продаж;
- 2 Продавцы делают мало звонков и привлекают мало новых потенциальных покупателей;
- 3 Продавцы "закрывают" лишь небольшой процент встреч реальными продажами;
- 4 Конкуренты активизируются и отбирают клиентов;
- 5 Продавцы рассказывают о продукте или услуге, вместо того, чтобы продавать;
- 6 Продавцы плохо работают с возражениями клиентов и не имеют отработанного процесса персональных продаж;
- 7 Без обучения и развития лучшие продавцы часто уходят из компании.

Этот тренинг создан для решения всех перечисленных проблем!

