

## **Тренинг Игоря Рейника «Эффективность специалиста по продажам. Как продавать чаще»**

### **Введение**

Повысить объем продаж можно, не только заключая более крупные сделки, но так же и заключая сделки чаще. Для этого специалисту по продажам нужно более тщательно подойти к вопросам использования своего рабочего времени. Именно вокруг этих вопросов и построен данный тренинг.

### **Цель обучения**

Увеличение объема продаж за счет повышения эффективности сотрудников.

### **Ожидаемые результаты участников тренинга**

- Выработают проактивную (ответственную) позицию.
- Изменяют ограничивающие убеждения на эффективные.
- Изучат и освоят принципы целеполагания.
- Внедрят эффективные инструменты тайм-менеджмента.
- Освоят стратегии и приемы, которые способствуют наиболее эффективному взаимодействию с клиентами и коллегами.
- Научатся справляться со стрессом и получать удовольствие от работы.
- Получат внутреннюю мотивацию для постоянного развития.

### **В программе тренинга**

#### **Эффективность. Общие понятия.**

- Что такое эффективность. Из чего она складывается.
- Зачем нужно развивать свою эффективность.
- Как понять, насколько Вы эффективны в продажах.
- Как связаны между собой эффективность в жизни и на работе.

#### **Берем ответственность на себя.**

- Что управляет Вашей жизнью.
- Как менять свои привычки.

- Наши убеждения. Как их осознавать и как изменить.
- Реактивность или проактивность, или кто определяет исход Ваших переговоров.
- Когда стоит брать на себя ответственность, а когда – нет.
- Как распознать безответственного человека на этапе разговора.
- За что отвечает специалист по продажам.

### **Целеполагание.**

- Цель или желание? Важная разница.
- Когда цели могут быть не нужны.
- Что такое «правильно поставленная цель».
- Критерии правильной постановки цели.
- Свои и чужие цели: как отделить одно от другого.
- Что делать с чужими целями.
- Как Ваши цели соотносятся с целями Вашей компании.
- Планирование: как «съесть слона».
- Инструменты планирования, которые подходят именно Вам.
- Полезные привычки при планировании.

### **Достижение целей.**

- Откуда брать силы на все дела.
- Умеете ли Вы отдыхать?
- За что хвататься, когда дел невпроворот.
- Что делать, когда планы рушатся.
- На что обращать внимание среди множества проблем.
- Что важнее: ресурсы или результаты.
- Какие параметры влияют на объемы продаж сильнее всего.

### **Отношения с другими людьми.**

- Чем полезны другие люди.
- Какие отношения с клиентами и коллегами способствуют повышению эффективности.
- Отношения в духе «Выиграл – Выиграл»: красивая сказка или жизненная необходимость.
- Кто должен выигрывать от взаимодействия с Вами.
- Как строить приятные и взаимовыгодные отношения.
- Как создавать договоренности, которые будут выполнены.
- Делегирование – разгружаем себя от непродуктивной работы.
- Доверие. Выгоды и риски.

### **Используем эмоции для воплощения задуманного.**

- Откуда появляется внутреннее сопротивление и как с ним справляться.
- Как избавиться от стресса. Стратегии и тактики.
- Преодолеваем страх, ничем не рискуя.
- Как победить лень без борьбы.
- Учимся управлять эмоциями.
- Как испытывать удовольствие от работы и жизни в целом.

### **Воплощаем принципы эффективности в реальность.**

- Убираем лишнее из своей работы.
- Изыскиваем резервы времени.
- Применяем правило Парето к задачам и клиентам.
- Концентрируемся на процессе продаж.
- Встраиваем принципы эффективности в свой рабочий день.

### **Методы проведения**

Тренинг проводится с использованием парных и групповых упражнений, интерактивных лекций, игр, обсуждений, индивидуальных заданий.

### **Формат тренинга**

- Два дня: с 10:00 до 18:00.
- Ежедневно два кофе-брейка: по 15-20 минут.
- Ежедневно обеденный перерыв: 60 минут.

### **Дополнительно**

Тренинг ведёт Игорь Рейник - бизнес-тренер, практик с опытом личных продаж товаров и услуг более 10 лет в сегментах B2B и B2C. Опыт тренерской работы и консультирования более 8 лет.

В работе учитывает эмоциональные аспекты изменений, а также гармоничные отношения участников с окружением. Автор книги «Жизнь без страха».