

Авторский тренинг Елизаветы Дробышевой «Профессионал продаж»

Введение

Чем отличается профессионал от хорошего специалиста? Хороший специалист может сделать свою работу хорошо. Профессионал НЕ может сделать свою работу плохо. Он делает свою работу только хорошо.

- Какими навыками должен обладать настоящий профессионал продаж?
- Каковы основные принципы и алгоритмы работы для профессионала продаж?
- Какие новые инструменты существуют для профессионального продавца?
- Как превратить знания и умения в устойчивые навыки?
- Какие зоны развития есть у каждого участника тренинга?

После прохождения тренинга КАЖДЫЙ участник получает ответы на эти и многие другие вопросы.

Цели обучения

- Сформировать системный подход к продажам B2B.
- Дать участникам новые инструменты для успешных продаж.
- Познакомить участников с новой технологией «Принятие решения клиентом».
- Сформировать грамотный инструментарий управления эффективностью своих продаж на базе коммуникативных компетенций менеджеров по продажам.
- Определить личные зоны развития для каждого участника тренинга.

Ожидаемые результаты участников тренинга

- Понимают главные принципы процесса успешной продажи.
- Знают и умеют применять новые инструменты, необходимые для реализации главных условий успешной продажи.
- Осознают собственные зоны развития.

В программе тренинга

Диагностическая игра «Остров».

Цель игры - определение содержания цикла продаж и основных принципов, необходимых для успешной продажи, определение личных зон развития каждого участника.

Описание игры. Участники погружаются в игровую ситуацию, в процессе которой им приходится естественным образом демонстрировать свои профессиональные и личностные умения и навыки.

Факторы успеха в продажах.

- Два главных фактора успеха в продажах.
- Установление и поддержание контакта с клиентом.
- Ведение клиента к цели.
- Четыре типа продавцов.
- Инструменты для установления и поддержания контакта с клиентом и ведения клиента к продаже.

Основные аксиомы межличностной коммуникации – залог успешной продажи.

- Цель и предмет общения с клиентом.
- Два уровня коммуникации.
- Подстройка под каналы восприятия.
- Активное слушание.
- Три позиции в межличностном общении.

Основные этапы активной продажи. Особенности и тонкости каждого этапа.

- Подготовка.
- Установление и поддержание контакта.
- Ориентация в потребностях клиента.
- Формирование потребностей клиента.
- Интерактивная презентация.

- Работа с возражениями.
- Завершение сделки.

Этапы принятия решения клиентом и способы влияния на решение.

- График принятия решения клиентом.
- Что нужно знать и уметь, чтобы повлиять на решение клиента.
- Три точки принятия решения клиентом: точка сомнения, точка согласия, точка отказа.
- Индикаторы для распознавания каждой точки принятия решения клиентом.
- Алгоритм работы с клиентом в каждой точке принятия решения.

Методы проведения

Командные упражнения, деловые игры, выполнение заданий в мини-группах, разбор реальных ситуаций, кейсов, интерактивные мини-лекции, просмотр видеосюжетов, индивидуальные тесты. Соотношение теории к практике 20/80.

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 Елизавета Дробышевская - бизнес-тренер с опытом работы более 13 лет. Проводит обучение по продажам в формате корпоративных и открытых тренингов с 2004 года.

Елизавета сочетает редкую способность структурирования информации и легкости её подачи. Понятные и применимые на практике алгоритмы дополнены примерами из практики. Она умеет увлекать, наполняя процесс обучения атмосферой открытий и неожиданных решений.