

Тренинг Игоря Рейника «Технологии продаж. Курс молодого бойца»

Введение

Данный тренинг направлен на обучение общим знаниям и навыкам, необходимым в процессе работы специалистам по продажам.

Цель обучения

Освоить теорию и навыки, необходимые в общем процессе продаж.

Ожидаемые результаты участников тренинга

- Узнают общую структуру процесса продаж.
- Освоят способы выхода на лицо, принимающее решение.
- Научатся создавать доверительные и уважительные отношения с клиентами.
- Изучат приемы эффективной презентации своего продукта.
- Освоят техники работы с возражениями.
- Узнают способы развития сотрудничества с существующими клиентами.
- Изучат способы поиска новых клиентов.

В программе тренинга

Продажи: взгляд сверху.

- Что такое продажи.
- Две главные составляющие.
- Возможные стратегии взаимодействия в процессе продаж.
- Чем может помочь воронка продаж.
- Этапы работы с клиентами.

Почему клиент должен хотеть вести с Вами переговоры.

- Качества продавца, которые помогают в продажах.
- Как быть приятным собеседником.
- Как развивать необходимые качества.

Что нужно знать о своем продукте.

- Рынок и отличия от конкурентов.
- Характеристики продукта – это не то, за что платят клиенты.
- В чем Ваше уникальное торговое предложение?

Поиск новых клиентов.

- Какие контакты стоит искать в первую очередь.
- Где «водятся» Ваши клиенты.
- Какие источники новых контактов дадут Вам больше новых клиентов.

Выход на лицо, принимающее решение.

- С кем в компании вести переговоры.
- Как пройти секретаря.
- Коммерческое предложение, которое продает.
- Цель холодного звонка.
- Структура холодного звонка.
- Частые ошибки при совершении холодных звонков.

Как провести успешную встречу.

- Типы коммуникаций и их качество.
- Зачем нужна встреча, когда есть телефон.
- Этапы переговорного процесса.

Подготовка к встрече – половина успеха.

- Как правильно поставить цель переговоров.
- Сбор информации к переговорам.
- Как настроить себя на приятное и полезное общение.
- Что взять с собой на встречу.

Начало встречи. Важные моменты.

- Задачи первого этапа встречи.
- Как представиться с уважением к себе и клиенту.
- Что говорит о Вас Ваше рукопожатие.
- Язык тела – Ваш враг или друг?

- Разговор не по делу (Small talk): чем он может быть полезен.
- Как вызывать доверие и когда можно перестать об этом заботиться.
- Как понять, что доверие установлено.

Выясняем потребности. Что на самом деле нужно человеку напротив?

- Почему этап ориентации в ситуации – один из самых важных.
- Как в начале встречи избежать ситуации «нам не надо».
- Как перейти к задаванию вопросов.
- Как продолжить задавать вопросы, если клиент перехватил инициативу.
- Что стоит узнать у клиента.
- Как использовать разные типы вопросов.
- Как не оказаться на допросе у клиента и не устроить допрос ему.
- Как слушать, чтобы понять клиента правильно.
- Приемы активного слушания для того, чтобы Вам рассказали больше.

Предложение, от которого невозможно отказаться.

- Презентация продукта на основе потребностей клиента.
- Качества продукта или польза для клиента?
- Приемы аргументации.
- Как понять, нравится ли клиенту то, что Вы говорите?

Преодолеваем возражения.

- Откуда возникают возражения.
- Как понять, настоящие ли возражения или фиктивные.
- Общий алгоритм обработки возражений.
- Как справиться со своими и чужими эмоциями.
- Составление своих сценариев обработки часто встречающихся возражений.

Переговоры о цене.

- Почему Вам говорят «Дорого!»
- Стоит ли продавать по самым низким ценам.
- Как обосновать свою цену.
- Как использовать скидки для общей выгоды. Приемы торга.

Завершение переговоров.

- В чем главные задачи этапа завершения встречи.
- Как зафиксировать договоренности.
- Как сохранить теплые отношения на будущее.

Продажа после продажи.

- Анализ переговоров.
- Как не испортить отношения после встречи.
- Контроль выполнения заказа.
- Как развивать отношения с клиентом.

Методы проведения

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

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».