

Тренинг Антона Фёдорова «Основы профессиональной работы на выставках»

Введение

Основными сложностями работы на выставках для сотрудников, которые сталкиваются с этим видом деятельности всего несколько раз в году, могут быть: непонимание своих целей и задач, неспособность легко и непринуждённо устанавливать контакты и завязывать профессиональные знакомства, неумение распознать тип посетителя и зацепить его актуальные потребности, трудность в кратком, но ёмком представлении компании или продукта, вероятность растеряться в ситуации высокого потока возможных клиентов и незнание этикета поведения на стенде, когда посетителей нет. Данный тренинг рассчитан на то, чтобы устранить эти сложности и сделать работу на выставке приятной для персонала и полезной для компании.

Цели обучения

- Существенно повысить количество результативных контактов на выставке.
- Сформировать навыки активного и корректного общения в условиях выставки.
- Обновить навыки презентации и представления преимуществ компании.
- Научить стендистов эффективно управлять рабочим временем.
- Продвижение корпоративных норм, развитие аттракт-функции организации.

Ожидаемые результаты участников тренинга

- Будут уметь активно и корректно устанавливать контакты с возможными клиентами в условиях выставки.
- Смогут управлять потоком посетителей, подходящих к стенду.
- Научатся в экспресс-режиме определять тип клиента и его ведущую потребность.
- Повысят уверенность в себе и сумеют справляться с нестандартными (стрессовыми) ситуациями.

В программе тренинга

Общая установка на работу на выставке.

- Методология и подходы к активностям на выставках.
- Постановка корпоративных целей участника выставки.
- Постановка индивидуальных целей сотрудника.

Алгоритм взаимодействия с посетителями выставки.

- Привлечение клиента к стенду.
- Завязывание разговора.
- Быстрое выявление потребностей.
- Презентация.
- Обработка возражений клиента.
- Побуждение клиента.

Типология посетителей на выставках.

- Типы посетителей по психологии поведения.
- Типология по потребностям.
- Методы экспресс-ориентации.

Снятие коммуникативных барьеров и зажимов.

- Методы повышения уверенности в своих навыках.
- Способы справиться с волнением.
- Психогимнастика для эффективной коммуникации.

Методы привлечения внимания клиента к стенду.

- Метод «Специфика клиента».
- Метод «Наша специфика».
- Метод новостей.
- Метод вопросов.
- Метод очевидных и неоспоримых вещей.
- Метод искренних комплиментов.
- Метод благоприятных отзывов.
- Метод «Если..., то...».

- Метод предложения.
- Метод попутных сообщений.

Способы грамотной (корректной) переадресации посетителя.

- Если Вы сейчас заняты.
- Если у Вас нет времени.
- Если Вы не владеете информацией.
- Речевые шаблоны для переадресации.
- Принципы организации зоны ожидания для посетителей.

Знакомство. Установление контакта.

- Технологии знакомства.
- Светские и деловые разговоры.
- Ролевой контакт.
- Правильный выбор собственной роли.
- Увеличение личностной притягательности.
- Расширение власти эксперта.
- Демонстрация профессионализма.
- Обеспечение позитивного настроения клиента.
- Техники активного слушания.

Выявление потребностей и критериев выбора. Управление вопросами.

- Типы потребностей на выставке.
- Четыре основных критерия выбора.
- Типы вопросов.
- Алгоритм вопросов.
- Основные ошибки при выявлении потребностей.
- Управление вопросами.

Краткая презентация компании, продукта и условий.

- Эффективное общение – эффективная презентация.
- Пятиступенчатая модель презентации.
- Управление вниманием клиента во время презентации.

Эффективное завершение контакта.

- Выбор времени принятия решения.
- Выработка плана совместной деятельности.
- Методы сопровождения клиента.

Управление временем, цели и регламент своей работы.

- Основы тайм-менеджмента.
- Целеполагание и планирование.
- Составление регламента для участия в выставке.

Рекомендации по развитию стрессоустойчивости.

Методы проведения

Теоретический материал, показательные эксперименты, Case Study (анализ конкретных ситуаций), групповые и индивидуальные упражнения, ролевые игры, деловые игры, система объективной (видеоанализ), промежуточной (тренер) и субъективной (участники группы) обратной связи каждому сотруднику.

Формат тренинга

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

Дополнительно

Обучение проводит Антон Фёдоров – бизнес-тренер с большим опытом работы на выставках. Консультант по организационному развитию. Разработчик авторских тренингов: «Мотивационный менеджмент и построение команды», «Сэлф-менеджмент. Профессиональный и личностный рост руководителя», «Клиенториентированный сервис», «Установление корпоративных стандартов продаж и переговоров в начинающих работу филиалах и коллективах».

Антон имеет солидный опыт консультирования по вопросам организационной структуры, коммуникации и управления персоналом. Эксперт по проведению проектов по организационной диагностике.

Владеет технологией работы с большими группами (от 25 до 100 человек). Опыт тренерской работы и консультирования более 18 лет. При проведении обучения Антон практикует активную и динамичную манеру ведения группы. Обладает природным обаянием и прекрасным чувством юмора.