



www.td-org.ru

## ПРОГРАММА ОБУЧЕНИЯ «ИСККУСТВО ПРОДАЖИ».

*Программа разработана для менеджеров по продажам*

### 2 Дня

#### **I Блок**

1. Сбор информации о клиенте.
2. Анализ и прогноз потребностей потенциального клиента.
3. Конкурентные преимущества компании:
  - осознание преимуществ
  - презентация в переговорах
4. Постановка целей и задач переговоров.
5. Представление себя и компании.
6. Формирование позиции компании, как лидера на рынке.
7. Диагностика типа клиента и построение отношений с ним.

#### **II Блок**

1. Техники получения необходимой информации.
2. Техники активного слушания.
3. Техники эффективной аргументации.
4. Анализ потребностей клиента.
5. Представление выгод сотрудничества с нашей компанией.
6. Техники эффективной аргументации.

#### **III Блок**

1. Психологическая природа возражений.
2. Техники выявления сомнений клиента.
3. Методы преодоления возражений и сомнений.
4. Отработка возражений.

#### **IV Блок**

1. Подведение итогов.
2. Анализ достигнутого результата.
3. Формирование лояльности клиента.
4. Техники продолжения контакта.
5. Ролевые игры.

**Методика проведения:** мини-лекции, мозговой штурм, модерация, ролевые игры.

**Продолжительность:** 2 дня (16 часов).

**Ожидаемые результаты обучения и развития:**

- получают навыки проведения структурированных переговоров и эффективного взаимодействия с клиентами.