

Снятие барьеров в продажах. Клиентоориентированность.



Руководители отделов продаж, супервайзеры, менеджеры по продажам, менеджеры по работе с клиентами.

Уровень тренинга: базовый.

«Самое высшее наслаждение – это сделать то, что по мнению других, Вы сделать не сможете!».

Уолтер Беджот

Мы всегда чего-то боимся.

Мы всегда чего-то боимся. Боимся проиграть, боимся клиентов, боимся требовать оплат, боимся предлагать больше. Из-за этого мы теряем кучу денег, да и в личной жизни проблемы часто возникают из наших комплексов. Как заставить свои комплексы работать на нас, как убрать барьеры, мешающие нам много зарабатывать? Эти вопросы мы будем рассматривать на тренинге, будем ставить цели и прописывать план развития! А также повышать свои компетенции как специалиста.

После тренинга Вы

- повысите прибыль, за счет увеличения чека сделки
- повысите уверенность в себе продавцов, и как следствие увеличите количество сделок
- снизите количество срывов сделок
- сумеете найти индивидуальный подход к клиенту
- научите продавцов понимать, зачем они работают, увеличив интенсивность их работы
- научите продавцов, как выглядеть экспертом в глазах клиента, а не очередным коммивояжером
- научите продавцов конкретные методы увеличения продаж

Также на тренинге

Опции за доп. плату

- Видео и фото-отчет с тренинга
- Статья по результатам тренинга в вашу корпоративную газету

- вы будете работать с причинами маленьких продаж, снимать барьеры
- вы будете учиться правильно ставить цели и выбирать клиентов
- вы будете учиться строгости к себе и к клиенту
- вы поймете, что есть ценного в нас, за что клиент будет готов платить деньги
- вы научитесь выявлять тип клиента и работать с ним

Знаете ли Вы, что...

95% населения России думают, что кто-то виноват в их проблемах, а остальные 5% просто добиваются успехов.

Требования к помещению

120 кв.м.

Сертификация

Сертификат компании Framex

Как заказать тренинг?

тел. +7 /495/ 504-72-23

www.framex.ru

Чтобы тренинг не прошел «впустую», рекомендуем программы In-learning

Методология обучения

- Двухдневный формат обучения
- Внедрение результатов обучения в практику (сопровождение)

«Пульт управления отделом продаж»

Программа тренинга

1-ый день

Модуль 1. Причины маленьких продаж

- Причины маленьких результатов
- Треугольник результата
- Схема изменения собственного будущего
- Целостность и нецелостность, или чем врач отличается от водителя
- Три составляющие успеха

Модуль 2. Ответственность за свой результат

- Как мы себя успокаиваем, когда не достигаем результата
- Формула отрицательного результата
- Я автор или жертва
- Я - концепция, и что она дает

Модуль 3. Как продавать больше

- Способы удвоения продаж
- Три составляющие успешной продажи
- Чем я могу зацепить клиента? Собственное уникальное торговое предложение

Модуль 4. Кому и что продавать?

- Как сегментировать своих клиентов?
- Как понять какой клиент мелкий, а какой крупный?
- Как продавать мелкому клиенту?
- Как продавать крупному клиенту?
- Что и как продавать лицу, принимающему решения?
- Что и как продавать лицу, формирующему решения?

Модуль 5. Отношение к неудачам

- Как мы воспринимаем события в жизни?
- Оптимисты и пессимисты
- Как научить себя видеть возможности в происходящих событиях?

Модуль 6. Установки мешающие быть счастливым и результативным

- Что мы делаем и что мы на самом деле хотим
- Установки, мешающие нам достигать цели

Модуль 7. Личные барьеры

- Что нас останавливает?
- Кого клиент будет считать экспертом?
- Как стать экспертом?
- Как выглядеть экспертом?
- Как выявить свой барьер?
- Способы снятия денежных барьеров. Как продавать за такие суммы, которые даже назвать страшно?
- Формула «пофигизма» и как она работает

Модуль 8. Отношение к отказам

- Формула успеха
- Как поставить себе цель так, чтобы хотелось ее выполнить?
- Формула хорошей цели
- Правильное отношение к отказам
- Как посчитать, сколько нам платят те, кто отказывают?
- 99% или 100%, в чем разница?

2-ой день

Модуль 9. Типы клиентов

- Типология DiSC. Почему именно эта типология применима и эффективна?
- Особенности клиентов, как кому продавать
- Как работать с каждым типом клиентов

Модуль 10. Выявление потребностей

- Для чего нужно выявлять потребность? Где лежит «ключ» от сердца клиента?
- Виды потребностей
- Потребности разных типов клиентов
- Классическая воронка вопросов

Модуль 11. Предложение

- Используем образное мышление – просто цифры уже не работают
- Как продавать разным типам клиентов?

Модуль 12. Работа с возражениями

- Что значит ответ «Да» и ответ «Нет» разных типов клиентов? Что они имеют в виду на самом деле
- Как работать с ответами «Нет»?
- Алгоритм отработки возражения. Что и как сказать. Формула ответа, в случае если ответа нет