



www.olgayakimova.ru tel: 8-912-780-36-07 e-mail: yakimov-olga@yandex.ru

Программа семинара-тренинга «Формула продаж, переговоров, презентаций»

Цель тренинга: сформировать у участников навык продаж товаров/ услуг компании в условиях конкуренции, высоких ожиданий клиентов, экономической ситуации.

Программа – алгоритм, работает для переговоров, продаж, презентаций.

Программа – алгоритм, работает и В2В, и в В2С.

Программа – алгоритм, работает и в открытом формате, и для корпоративного обучения.

Программа – алгоритм, практический опыт реализации прямо на тренинге (работа в группе, проработка сразу нескольких сценариев переговоров).

- 1. Актуальность нового подхода к продажам.** Почему старые техники продаж не работают. Основные факторы, влияющие на продажи сегодня:
 - интернет
 - экономика
 - пользователи
- 2. Цикл продаж:** от создания потребности до повторных обращений и рекомендаций. Определяем свой этап продаж.
- 3. Маркетинговый МИКС – конкурентные преимущества компании, товара/услуги**
Результат: Оценка исходной ситуации с продажами в конкретном бизнесе, для конкретной компании.
- 4. Техника продаж в 21 веке: «Карта продаж/переговоров».**
 - Несколько целей для достижения результата
 - Техника «Миллион ПОЧЕМУ»
 - Техника «Рана».
 - Профессиональные и личные мотивы клиента.*Результат:* прописанный алгоритм ведения переговоров для нескольких ситуаций. Например, увеличение заказа, новый клиент, дебиторская задолженность, расширение ассортимента, новый продукт (выбор участников тренинга). Разбираем личные и телефонные переговоры. По этой же схеме готовимся к публичным выступлениям.
- 5. Ценность сверх сервиса.** Три уровня взаимоотношений с клиентами. Превращение «денежных» отношений с клиентом в «дружеские». Риски и возможности. Создание удивления и восхищения.
Результат: проработано не менее 10 вариантов действий, направленных на повышение лояльности клиентов к компании.

6. Техника «Герой и антигерой».

Выдаем **Благодарности** «вредным, сложным, противным, тупым, умным» клиентам!

Как изменить отношение к клиентам у менеджеров/продавцов.

Работа с возражениями, отговорками, отказами:

Профилактика возражений.

Результат: определение точек роста, повышения эффективности продаж, владение техникой «Что может пойти не так»

Длительность. Тренинг рассчитан на 1 день (9:00 -17:00 или с 10:00 до 18:00, с 2 перерывами по 15 минут и часовым перерывом на обед).

Механизм реализации тренинга: работа с материалом/информацией заказчика на 100%.

По желанию заказчика часть заданий проходит с видеозаписью и последующим анализом ситуаций.

После первого дня тренинга участники получают задание, позволяющее:

1. Повысить профессиональные компетенции участников
2. Закрепить полученную информацию (применить ее на практике)
3. Задать вопросы тренеру на второй встрече.

Как правило задание содержит от 4 до 7 пунктов в зависимости от исходного уровня участников.

При необходимости программа может быть усилена вторым днем тренинга – зачетным.

Результат:

1. Готовые 3-4 сценария переговоров (телефонные, личные, выставка – по желанию заказчика), система работы с возражениями.
2. Наличие алгоритма создания сценария любых переговоров при необходимости (работа после тренинга).
3. Командообразование коллектива на базе работы с общей целью.
4. Аудит системы управления, системы взаимодействия, профессионализма участников тренинга.
5. Рекомендации (отчет) по дальнейшей работе в направлении развития навыка продаж/переговоров.

Программа корректируется с учетом пожеланий заказчика.

С уважением,

Якимова О.В.

Сертифицированный коуч,
бизнес-тренер, консультант

www.olgayakimova.ru

-
- стратегические сессии развития и планирования
 - корпоративные университеты и саморазвивающиеся организации
 - тренинги в области менеджмента и маркетинга
 - программы продвижения компаний, товаров, услуг
 - управление в стиле коучинг