



ШКОЛА ПРОДАЖ ONLINE



9 практических занятий для тех, кто хочет достигнуть исключительных результатов и стать самым настоящим виртуозом продаж!

В программе курса:

- Базовые компетенции продавца. Что отличает профессионала от аматора.
- Планирование продаж, личного дохода, своей карьеры.
- Технология продаж для любого продукта.
- Эффективные ответы на Топ-10 возражений клиента.
- Как помочь клиенту сделать выбор в Вашу пользу.
- Как подготовить себя к сделке так, чтоб она стала успешной на 100%.
- Особенности работы с ключевыми клиентами.
- Как быть победителем в самых сложных переговорах.
- Тайм-менеджмент для продавцов. Особенности организации рабочего пространства и времени.
- Секреты убедительной речи и красивого голоса.
- Как получать удовольствие от того, что ты делаешь.

А еще:

- Уникальные техники сбора информации о потребностях, выгодах и ценностях клиента
- Целый набор «отмычек»: хитростей и приемов, делающих продажи более эффективными.
- Огромное количество реальных примеров.
- И, конечно же, ПРАКТИКА! Участие в бизнес-кейсах, практические упражнения, отыгрывание жизненных ситуаций.

Особенности Школы:

3 лучших специалиста в области продаж, коммуникаций, переговоров и риторики:



Самсонова Елена, Сокуренок Игорь, Долганов Евгений.

Мы обучили уже более 10000 менеджеров по продажам!

По окончании обучения каждый выпускник получает
Сертификат “Sales Expert”

Без отрыва от работы! Время занятий: с 19.00 до 21.30.

Длительность курса — 2 месяца.

Этот курс для Вас, если:

- ❖ Вы — руководитель компании или начальник отдела продаж, желающий вывести свой торговый персонал на новый уровень, существенно увеличить объемы продаж, повысить качество обслуживания и «боевой дух» торговой команды.
- ❖ Вы — начинающий менеджер по продажам различных товаров и услуг, желающий овладеть навыками эффективных продаж.
- ❖ Вы — опытный менеджер по продажам, желающий выйти на новый уровень, освоить новые грани мастерства продаж, быть всегда убедительным и эффективным, стать виртуозом продаж!
- ❖ Вы — человек, осознающий, что умение продавать — это ключевая компетенция успешного человека, независимо от рода его деятельности. Это умение убеждать, влиять на решения, быть эффективным в любых переговорах.

В процессе обучения участники:

- ❖ Овладеют самыми эффективными инструментами продаж. Освоят разные подходы к продажам с учетом всех современных реалий.
- ❖ Проанализируют, «встряхнут» имеющиеся знания и навыки, систематизируют опыт в области продаж, переосмыслят собственный

- подход к продажам.
- ❖ Научатся четко ставить и достигать поставленных целей, максимально повысят результативность личных продаж.
 - ❖ Получат алгоритм действий в разных ситуациях, научатся чётко отвечать на вопросы, работать с возражениями клиентов и эффективно убеждать сомневающихся клиентов.
 - ❖ Получат максимально развернутую обратную связь от экспертов и коллег. Осознают свои сильные и ресурсные стороны, усовершенствуют индивидуальный стиль продаж.
 - ❖ Освоят навыки стрессоустойчивости и управления эмоциональным состоянием в любой ситуации общения (отказы, агрессия клиента, усталость и т.д.)
 - ❖ Повысят собственную мотивацию, научатся получать удовольствие и драйв от каждого звонка, каждой встречи и, разумеется, каждой заключенной сделки!
 - ❖ Составят Личный план развития в области продаж.

Формат курса:

30% семинары, лекции, мастер-классы

70% практические занятия

ПРОГРАММА

Модуль 1. Продажи, как жизненный выбор.

1. Продажи как профессия, источник материальных благ, удовольствия и успеха.
2. Личный ресурс успешного продавца, его знания, навыки, особенности мотивации и убеждений.
3. Стратегии роста в продажах.
4. Планирование продаж, планирование личного дохода, планирование карьеры.
5. Организация рабочего места и рабочего времени продавца.
6. Стандарты и заготовки в работе продавца.

Ведет: Сокуренок Игорь

Модуль 2. Кому мы продаем?

1. Клиентские сегменты и их особенности.
2. Как клиент принимает решение о покупке, основные этапы процесса принятия решения.
3. Как встать на место клиентов и узнать, чего они хотят. Техники

- выявления потребности.
4. Где и как найти клиентов. Технология работы с клиентскими базами.
 5. Холодный звонок, выход на лицо принимающее решение.
 6. Повторные продажи и как их планировать.

Ведет: Сокуренок Игорь

Модуль 3. Что мы продаем?

1. Что такое «продажи».
2. Что покупают люди.
3. Что мы продаем. Наш продукт или услуга. Характеристики.
4. Формула создания презентационного текста для любого продукта.
5. Что такое питч или Как продать продукт за 2 минуты.

Ведет: Самсонова Елена

Модуль 4. Как мы продаем?

1. Отличия активных продаж и пассивных продаж.
2. Отличие телефонных продаж от продаж при реальном контакте.
3. Отличительные особенности продажи товаров и услуг.
4. Процесс продаж. Этапы.
5. Инструменты продаж:
 - Различные типы вопросов.
 - Техника подготовки к встрече.
6. Особенности продажи роскоши.
7. Особенности послепродажного обслуживания.

Ведет: Самсонова Елена

Модуль 5. Творческий подход в продажах

1. Риторика или как правильно говорить.
2. Актерское мастерство в продажах.
3. Голос как инструмент продаж.
4. Жесты и мимика.
 1. Законы публичного выступления.
 2. Практика успешной презентации.

Ведет: Долганов Евгений

Модуль 6. Психология продаж

1. Технологии влияния на решение клиента:
 - Введение в ассоциацию.
 - Продающие истории.

- Вопросы с подсказкой.
 - Роли покупателя.
2. Психологические приемы самонастройки продавца:
 - Роли продавца.
 - Работа со страхами (звонить, подходить, общаться).
 - Технологии быстрого приведения себя в порядок.

Ведет: Самсонова Елена

Модуль 7. Работа с сомнениями, возражениями и сложными случаями

1. Что такое возражения. Какие они бывают.
2. Работа с часто встречающимися возражениями.
3. Работа с возражениями о конкурентах.
4. Общая технология работы с возражениями.
5. Сложные случаи в продажах.

Ведет: Самсонова Елена

Модуль 8. Сложные продажи. Переговоры в продажах

1. Переговоры в продажах. Особенности жестких переговоров
2. Школы ведения переговоров.
3. Подготовка к переговорам.
4. Техники и приемы управления переговорами.
5. Замер переговорного ресурса участников. Переговорный поединок.

Ведет: Сокуренок Игорь

Модуль 9. Выпуск!

1. Выпускной экзамен в виде боев, ролевых игр, работы с кейсами и обсуждением.
2. Выведение рейтинга участников.
3. Вручение сертификатов.

Ведут: Сокуренок Игорь, Самсонова Елена