



ВЕЧЕРНЯЯ ШКОЛА ПРОДАЖ



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 подготовиться 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, парные и групповые упражнения, отыгрывание жизненных ситуаций, переговорные поединки.

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 18.30 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.
2. Типы продаж. Как растет стоимость продавца в зависимости от ценности, которую он создает.
3. Планирование продаж, планирование личного дохода, планирование карьеры.
4. Продажа как бизнес-процесс.
5. Сравнение процесса продажи с процессом принятия решения Клиента о покупке. Техника вызова доверия.
6. Что должен знать и уметь успешный Продавец? Презентация Продукта (услуги), Компании и себя как Продавца.
7. Моя Воронка Продаж.

Дополнительно:

- Алгоритм расчета личной воронки продаж.
- Алгоритм планирования личного дохода продавца.

ДЗ с обратной связью от тренера.

- Проанализировать видео-запись своей презентации, определить Точки Роста.
- Написать свои профессиональные и финансовые цели до конца года. Просчитать свой коэффициент конверсии и средний чек за неделю.

Ведет: Сокуренок Игорь

Модуль 2. Вступление в контакт. Вызов доверия

1. Как произвести нужное Первое Впечатление.
2. Кому доверяют люди? Приемы вызова доверия.
3. Как позиционировать себя в качестве эксперта?
4. Типы клиентов и особенности работы с каждым из них.
5. Техника активного слушания.
6. Техники управления эмоциональным состоянием клиента.

Дополнительно:

- Алгоритм определения психологического типа клиента.

ДЗ с обратной связью от тренера.

- Сделать аудио-запись вступления в контакт с 2-3 клиентами.
- Определить их психотип, прокомментировать особенности работы с ним.

Ведет: Сокуренок Игорь

Модуль 3. Выявление потребности

1. Соотношение времени в «эфире» Клиента и Продавца.
2. Почему вопросы – главный рабочий инструмент Продавца?
3. Типы вопросов и особенности работы с ними.
4. Что должен знать продавец о Карте Реальности Клиента, перед тем как начать продавать конкретный продукт (услугу).
5. Техника выявления Потребности.

Дополнительно:

- Скрипты вопросов на выявление потребностей.

ДЗ с обратной связью от тренера.

- Сделать аудио-запись этапа выявления и коррекции потребности Клиента.
- Определить Структуру его ожиданий и основные Выгоды, которые для него важны.

Ведет: Сокуренок Игорь

Модуль 4. Техника отстройки от конкурентов. Управление конфликтом в продажах

1. Правила критики Конкурента.
2. Базовые техники отстройки от конкурентов.
3. Конфликты в продажах, типы конфликтов и особенности работы с ними.
4. Техники работы со сложными конфликтными Клиентами.
5. Техника работы с Рекламацией.
6. Практическая отработка в кейсах на реальных примерах.

Дополнительно:

- Варианты Скриптов ответа на вопрос: «Чем Вы лучше?»

ДЗ с обратной связью от тренера.

- Проанализировать видео-запись своей работы в паре по материалам кейса, определить Точки Роста.
- Написать свой скрипт ответа на вопрос «Чем Вы лучше?».
- Сделать аудио-запись работы с клиентом с ответом на вопрос «Чем Вы лучше?»

Ведет: Сокуренок Игорь

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.
5. Законы публичного выступления.
6. Практика успешной презентации.

Ведет: Долганов Евгений

Модуль 6. Эффективная презентация

1. Что мы продаем и что на самом деле покупают люди.
2. Как думают люди. Что и как должен говорить продавец, чтобы убедить клиента.
3. Техника оценки – узнаем, как люди принимают решения.
4. Формула продажи выгоды (ценностей, преимуществ, эффектов).
5. Как написать Питч и продать продукт.

Дополнительно:

- Выдается 60 примеров стандартных скриптов формул «продажи выгоды» для различных направлений бизнеса.
- Три примера эффективных питчей для разных направлений бизнеса.

ДЗ с обратной связью от тренера.

Написать:

- 10 шаблонных фраз по формуле продажи выгоды
- один питч

Сразу же применить на практике!

Ведет: Самсонова Елена

Модуль 7. Работа с возражениями

1. Что такое возражения и как к ним относиться. Разница между возражениями, сомнениями и сопротивлением.
2. Два пути работы с возражениями.
3. Создание стандартных ответов на часто встречающиеся возражения.
4. 8-ми шаговая схема работа со сложными возражениями.
5. Работа с возражениями: "Дорого", "А там дешевле", "Дайте скидку".
6. Дополнительные техники работы по возражениям, связанным с конкурентами.

Дополнительно:

- Скрипты для ситуаций "Дорого", "Дайте скидку", "А там дешевле".
- Три примера работы с возражениями по 8-ми шаговой схеме.

ДЗ с обратной связью от тренера:

Написать 10 вариантов ответов на стандартные возражения для вашего бизнеса.

Ведет: Самсонова Елена

Модуль 8. Завершение сделки. психологические особенности работы продавца

1. Техники завершения сделки (подталкивание покупателя к покупке).
2. Работа с: "Я подумаю", "Мне нужно посоветоваться".
3. Работа со сложными клиентами.
4. Работа с агрессией.
5. Психологическая подготовка продавца.
6. Работа со страхами, зажатостями и ограничивающими убеждениями продавцов.
7. Некоторые особенности работы по подталкиванию к покупке в сегментах B2B и B2C.

Дополнительно:

Прописанные варианты

- 3-5 скриптов завершения сделки для B2B.
- 3-5 скриптов подталкивания к покупке в B2C.
- 3-5 скриптов для работы с различными типами сложных клиентов.

ДЗ с обратной связью от тренера:

Написать:

- от 3 до 5 шаблонов работы по завершению сделок каждым участником.
- 3 варианта работы со сложными клиентами в сфере каждого участника.

Ведет: Самсонова Елена

Модуль 9. Техники влияния и убеждения

1. Чем отличаются влияние, манипуляция и убеждение.
2. Что такое "субъективная реальность". Зачем ее изучать и влиять на нее.
3. Техника введения в ассоциацию, как одна из самых действенных техник влияния.
4. 25 приемов влияния и убеждения.
5. 7 приемов жесткой манипуляции и защита от них.
6. Техники влияния и убеждения в продажах. Использование и защита.
7. Завершение курса.
8. Сертификация выпускников.

Ведет: Самсонова Елена