

Практика продаж. Продажи по методу СПИН.

Продолжительность курса 2 дня.

Продажи!

Говорят, что это жизненно важный аспект любой преуспевающей компании.

И это правда!

Ваши продажи растут (или падают) благодаря опыту, знаниям и умению общаться с клиентами (а попросту говоря "умению продавать") ваших сотрудников отдела продаж.

более того, что бы сотрудники могли продавать эффективно их надо обучать.

В моих курсах реализуется подход к продажам как к технологии.

Участники осваивают определенные алгоритмы действий в процессе продажи , систематизируют свой опыт в продажах.

Для кого предназначен курс:

Данный курс будет особенно полезен сотрудникам отдела продаж, менеджерам по продажам, торговым представителям, т.е. всем «полевым» сотрудникам, работающим на разных рынках от FMCG до страхования.

Чему будут учиться участники:

- Как структурировать цикл продажи
- Как разбить продажу на этапы
- Как установить хороший деловой контакт
- Как, когда и какие вопросы нужно задавать
- Как провести эффективную презентацию товара или услуги

- Как правильно реагировать на возражения
- Как грамотно завершить продажу
- Как слушать и СЛЫШАТЬ клиента
- Как опознать и как работать с трудным клиентом

Программа курса:

1. Что такое продажа, процесс продажи

- определения
- этапы продажи
- правила прохождения этапов
- особенности продажи услуги

1. Потребитель

- почему важно понимать потребителя
- как принимается решение о покупке
- типы клиентов и особенности работы с ними

1. Планирование

- цели, задачи, действия
- правила постановки целей

1. Навыки продаж

- подготовка к визиту
- установление контакта
- 5 ступеней вступления

- анализ потребностей клиента

- продажа предложения

- преодоление возражений

- завершение продажи

- аудит продажи

1. Трудные клиенты

- классификация трудных клиентов

- методы работы с трудными клиентами

1. Активное слушание

- методы и приемы активного слушания

Внимание! Программа курса является предварительной и адаптируется под конкретные потребности заказчика.