

КОНСУЛЬТАТИВНЫЕ ПРОДАЖИ ИЛИ КАК ПРОДАВАТЬ, НЕ ПРОДАВАЯ

Целевая аудитория: руководители различных уровней

Цель: развить у участников тренинга навыки консультативных продаж

Ключевые сферы применения изучаемых технологий: продвижение услуг, продажа продукции

Продолжительность: 16 часов (2 дня по 8 часов)

Виды продаж	<ul style="list-style-type: none"> • Информационные продажи - скучная презентация • Спекулятивные продажи - «откат» -система • Активные продажи - «впаривание» • Консультативные продажи - убеждение на основе потребностей
Факторы успешной продажи	Три кита» успешной продажи: Кто продает (личность), Что продает (содержание), Как продает (стиль)
«КТО ПРОДАЁТ?» или как стать «своим» для клиента	<ul style="list-style-type: none"> • Концепция «Единства», как методологическая основа личностного влияния • Как стать «своим» клиента: установление контакта в сфере «головы», «сердца», «тела»
«ЧТО ПРОДАЕТ?» или как понять потребности клиента и сделать предложение, от которого нельзя отказаться	<ul style="list-style-type: none"> • Главный принцип продаж: «Покупка - это способ решить проблему • Помогите осознать, какие потребности клиента стоят за его проблемой, и предложите способ их удовлетворения» • Чем руководствуется клиент, принимая решение о покупке - типы критериев выбора: критические, обязательные, желательные • Практикум по диагностике критериев выбора клиента • Что делать, если наше предложение не соответствует критериям выбора клиента — технологии трансформации «неудобных» критериев: <ul style="list-style-type: none"> – Введение нового критерия – Столкновение – Переформулирование – «Погружение в тень» – «Разогрев/Замораживание» • Практикум по трансформации «неудобных» критериев выбора клиентов • Презентация предложения с опорой на потребности (критерии выбора) клиента • Технология презентации «СПВ»: свойства, преимущества, выгода • Практикум по отработке
«КАК ПРОДАЕТ?» или как общаться с клиентом на понятном ему языке (основы психологической разведки)	<ul style="list-style-type: none"> • Почему у каждого свой «русский язык» — зачем говорить с клиентом на одном языке? • Как говорю, так и думаю, так и решения принимаю — почему продавцу нужно понимать психологию покупателя • Что такое «личные конструкты» (по Дж.Келли) и что они дают продавцу. (Понимание личных конструктов = понимание психологии партнера) • Способы выявления личных конструктов собеседника • Практикум по отработке технологии выявления конструктов собеседника
Переговоры на сложные темы	<ul style="list-style-type: none"> • Взаимодействие с оппонентом в случае неоднократного нарушения договорённостей • Модель диалога на щепетильные темы (сокрытие информации, ложная информация...)

В результате участники:

- ✓ Научатся вступать в контакт с клиентами различного типа, располагать к себе
- ✓ Научатся выявлять критерии выбора клиента, делать эффективную презентацию, работать с возражениями

*Программа тренинга носит предварительный характер и будет скорректирована с учётом пожеланий заказчика.