

# ХОЛОДНЫЕ ПРОДАЖИ НА КОНФЕРЕНЦИЯХ И ВЫСТАВКАХ

**Цель:** повысить у сотрудников уровень навыков холодных продаж на конференциях и выставках.

**Для кого:** сотрудники, работающие на выставках.

**Продолжительность:** 16 часов (2 дня по 8 часов)

<b>Подготовка к работе на конференции</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Психологический настрой на холодные продажи</li><li>• Собственные страхи и сопротивления продажам на конференциях, их причины и способы преодоления</li><li>• Роли, из которых лучше всего устанавливать контакт с потенциальным клиентом. Модель РВД Эрика Берна</li><li>• Организация рабочего пространства на выставке. Распределение ролей и расположение участников</li></ul>
<b>Процесс продажи на конференции</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Этапы разговора с клиентом и важность соблюдения их последовательности</li><li>• Инструменты привлечения внимания клиента, формирование интереса и приглашение на стенд</li><li>• Выявление/формирование потребностей клиента</li><li>• Проведение продающей презентации продукта. Метод структурированной презентации PUMA Дэна Роэма</li><li>• Работа с вопросами и возражениями потенциальных клиентов</li><li>• Ключевой алгоритм работы с возражениями</li><li>• Побуждение клиента к дальнейшим действиям, выгодным продавцу</li></ul>
<b>Дополнительные техники для успешной продажи на конференции</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Метод управления разговором с помощью вопросов: удержание инициативы, демонстрация активной позиции</li><li>• Работа одновременно с несколькими посетителями</li><li>• Как вести себя, когда собеседник не является целевым клиентом</li><li>• Использование невербальной коммуникации на выставке</li></ul>
<b>Закрепление и отработка навыков</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Отработка полученных на тренинге инструментов в игровом упражнении, приближенном к реальной ситуации продаж на конференции</li><li>• Предоставление участниками обратной связи друг другу по чек-листу</li></ul>

## В результате участники:

- ✓ Участники поняли, каковы причины их страхов и сопротивлений, научились с ними работать
- ✓ Участники узнали, какие роли способствуют завязыванию взаимодействия на конференции и как использовать ту или иную роль
- ✓ Участники научились правильно организовывать пространство на выставке и распределять роли
- ✓ Участники познакомились с алгоритмом проведения продажи, научились вести взаимодействие с клиентом по этому алгоритму: устанавливать контакт, выявлять потребности, делать презентацию, отвечать на возражения, побуждать к дальнейшим шагам
- ✓ Участники овладели инструментами и техниками, способствующими эффективной продаже

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