

ТЕХНОЛОГИЯ КРОСС-ПРОДАЖ

Цель: сформировать у участников навык и мотивацию на совершение кросс-продаж

Для кого: для сотрудников подразделений продаж

Продолжительность: 16 часов (2 дня по 8 часов)

Необходимость кросс-продаж	<ul style="list-style-type: none">• Что такое кросс-продажи• Предпосылки необходимости совершения кросс-продаж: статистика мировой практики• Значение кросс-продаж для результатов нашей компании, в частности. Роль сотрудника в увеличении прибыли компании. Собственная материальная выгода от совершения кросс-продажи
Технология кросс-продажи	<ul style="list-style-type: none">• Снятие сопротивления кросс-продажам у сотрудников. Как сделать так, чтобы кросс-продажа не воспринималась сотрудником как «впаривание»• Составление матрицы кросс-продаж: что может быть сопутствующим товаром к основному• Место кросс-продажи в общем алгоритме продаж. Основные принципы совершения кросс-продажи. Диагностика клиента на готовность к кросс-продаже• Базовый алгоритм осуществления кросс-продажи
Техники предложения дополнительного продукта	<ul style="list-style-type: none">• Речевые модули для кросс-продаж:<ul style="list-style-type: none">– Проблемный вопрос– Выбор без выбора– Акция– Как правило, все берут– Стандартный набор– Про запас– Совсем забыл– Вычеркивание ненужного– Рекомендация– И др
Закрепление и отработка навыка	<ul style="list-style-type: none">• Анализ диалогов сотрудника и клиента и оценка правильности действий по совершению кросс-продажи• Отработка навыка совершения кросс-продажи в парах и с тренером, разбор обратной связи

Результат:

- ✓ Участники знают, что такое кросс-продажа и понимают важность ее совершения для повышения прибыли компании и собственной прибыли
- ✓ Участники понимают, как кросс-продажа приносит пользу клиенту
- ✓ Участники составили матрицу кросс-продаж
- ✓ Участники владеют базовым алгоритмом и принципами совершения кросс-продажи. А также сформировали базу речевых модулей, с помощью которых можно совершить кросс-продажу
- ✓ Участники отработали умения совершать кросс-продажу на практике

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