

РАБОТА С ВОЗРАЖЕНИЯМИ

Цель: повысить мастерство участников при работе с возражениями с целью увеличения конверсии

Продолжительность: 8 часов

Введение в тему	<ul style="list-style-type: none">• Современный подход к работе с возражениями• Причины возражений и их виды• Корзина возражений и их классификация
Алгоритм работы с возражениями	<ul style="list-style-type: none">• Типичные ошибки при использовании алгоритма• Скрытые возражения – поиск и нейтрализация
Техники убеждения при возражениях	<ul style="list-style-type: none">• Техника «ТАП-аргументация» при ответах на возражения Клиента• Работа с ценовыми возражениями Клиента• Метод «Подмена возражения»• Метод «Сдвиг в прошлое»
Закрепление и отработка навыков работы с возражениями	<ul style="list-style-type: none">• Отработка по принципу «Горячий стул»• Отработка возражений по принципу «КВН»• Отработка техник работы с возражением в ролевых и деловых играх

Результат:

- ✓ Участники умеют влиять на ход продажи, не забывая об удовлетворённости Клиента
- ✓ Могут отрабатывать возражения с учетом индивидуальных особенностей Клиента
- ✓ Участники замотивированы на более активные продажи
- ✓ Участники сформировали спокойное и позитивное отношение к возражениям
- ✓ Участники осознают ценность применения каждого из этапов работы с возражением

Прохождение тренинга «Работа с возражениями» повышает общий уровень компетентности сотрудников, придает уверенность в собственных действиях при взаимодействии с Клиентом. Сотрудники, прошедшие данное обучение, отмечают, что рассмотренные техники работы с возражениями позволяют найти ответ на любое из возражений Клиента.

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