

МАРАФОН НАВЫКОВ ПРОДАЖ! 05 октября 2017г.

Регистрация участников с **09-40**

Представление тренеров, приветствие участников с 10-00 до 10-15.

Далее участники расходятся по группам.

С 10-15 до 11-45 первый блок

С 11-45 до 12-00 кофе-пауза

С 12-00 до 13-30 второй блок

С 13-30 до 14-30 обед

С 14-30 до 16-00 третий блок

С 16-00 до 16-15 кофе пауза

С 16-15 до 17-45 четвертый блок

С 17-45 до 18-00 подведение итогов, вручение призов.

Каждый блок (тема) длится 1,5 часа, участники разделены на группы и каждая группа занимается **строго** в определенное время с определенной темой.

! Тренеры будут работать по всем заявленным задачам тренинга, на определенной площадке по определенной теме.

Тема: Установление контакта

- Отработка навыка установления контакта с потенциальным клиентом на встрече и в торговом зале.
- Разбор правил приветствия клиента в торговом зале и на встрече. Правила приветствия
- Отработка методов установление контакта. Разбор признаков установленного контакта.
- Отработка навыка вступления в контакт с разными клиентами (активными, пассивными, агрессивными и т.д.).
- Составление вопросов на установление контакта, с учетом ситуации.
- Отработка технологии продуктивного общения.

Тема: Выявление потребности

- Определение потребностей. Разбор понятий «желание», «нужда», «задачи» клиента.
- Правильные вопросы. Нужные вопросы.
- Умение слушать. Отработка навыка правильного слушания.
- Отработка навыка задавания вопросов (открытых, закрытых, альтернативных).
- Отработка навыка задавания нужных и правильных вопросов.
- Отработка навыка формирования потребностей

Тема: Презентация решения

- Правила презентации. Отработка продуктивной презентации.
- Вопросы при презентации. Отработка навыка задавания уточняющих вопросов.
- Отработка навыка презентации по мотивам покупки.
- Отработка навыка презентации товара с точки зрения потребности клиента.
- Ролевые игры на эмоции, на интонацию, на уверенность.

Тема: Закрытие сделки

- Определение целей каждого этапа продаж.
- Разбор переходов от одного этапа переговоров при продаже к другому.
- Разбор и отработка разговора о деньгах.
- Ролевые игры на отработку убедительности и уверенности.
- Отработка навыка побуждения к действию клиента.
- Ролевые игры на отработку навыка разговора о деньгах.