

Тренинг «Активные продажи»

Тренинг предназначен для специалистов отдела продаж, менеджеров, администраторов, торговых представителей.

Цель: формирование базовых умений, необходимых для ведения коммерческих переговоров, продвижения себя, своей фирмы, её товаров и услуг.

Программа семинара-тренинга:

- составляющие качества обслуживания клиента;
- факторы оценки клиентом уровня обслуживания;
- уникальные конкурентные преимущества компании или бизнеса – как они создаются;
- как представить сильные и перевести в преимущество слабые стороны продукта;
- как выявить потребности и интересы клиента;
- как подготовить первый визит и установить доверительные отношения;
- экспресс-диагностика типа личности, определение собственного типа личности;
- работа с возражениями и формирование навыка владения ситуацией;
- работа с дебиторской задолженностью.

Формы работы: мини-лекции, анализ видеосъёмки, ролевые и деловые игры, отработка приёмов и техник в упражнениях, разбор сложных случаев из практики участников.

Продолжительность тренинга: 16 часов.