

INTERNATIONAL BUSINESS ACADEMY

+7 727 328 02 02/03 hotline 24/7

+7 702 777 44 11

Практический курс по продажам

Программа

1 день

- Подготовка к встрече. Обязанности самостоятельной подготовки
- Какой анализ перед встречей необходимо проводить
- Эмоциональный интеллект менеджера
- Подход к клиенту и представление — алгоритм представления, какую последовательность должен слышать клиент
- Что хотят и к чему стремятся Лица Принимающие Решения
- Презентация — (практическая разработка презентации продукта) — поиск и использование особенно стей, функций, достоинств продукта
- Как эффективно провести анализ нужд и потребностей
- Эффективное умение слушать и слышать клиента
- Как использовать открытые, закрытые, хвостатые, альтернативные вопросы в общении с клиентом
- Результативное использование «Воронки вопросов» в работе с клиентом

2 день

- Определение стереотипов мышления влияющих на жизнь и бизнес
- Развитие стратегий помогающих развивать бизнес и достигать желаемых целей
- Определение дополнительных возможностей для бизнеса и новые способы поведения влияющие на бизнес результат
- Индивидуальные и командные задачи на игру
- Свойства, преимущества и выгоды

- Определение возражений клиента
- Алгоритм работы с возражениями
- Закрепление навыков полученных в тренинге через модель игры
- Развитие стратегий, помогающих развивать профессиональные навыки
- Определение личных возможностей и новые способы эффективного поведения
- Индивидуальные и командные задачи на игру

INTERNATIONAL BUSINESS ACADEMY

+7 727 328 02 02/03 hotline 24/7

+7 702 777 44 11

Казахстан, город Алматы, ул. Жарокова 318, офис 23

www.iba.kz

info@iba.kz