

№ 31618/IBA от 04.05.2024

**Коммерческое предложение
по обучению
для компании «»**

По теме:

**«РАБОТА С ВОЗРАЖЕНИЯМИ. ТЕХНИКИ
ВЛИЯНИЯ И УБЕЖДЕНИЯ»**

От International Business Academy

2024

**International Business Academy благодарит Вас за внимание к нашей компании
и предлагает ознакомиться с коммерческим предложением по организации
и проведению семинара**

Наши конкурентные преимущества:

- **Индивидуальная разработка программ под заказ**
- **Mini ассессмент + отчет (по договорённости с клиентом)**
- **Большой выбор тренеров**
- **Персональный менеджер, курирующий проект**
- **Посттренинговая поддержка 6 месяцев**
- **Программы лояльности для постоянных клиентов**
- **Высокая репутация компании IBA и рекомендации от ведущих компаний Казахстана**
- **Обучение в рамках международных стандартов**

УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА:

Е-mail: info@iba.kz

Сайт: <http://www.iba.kz/> Тел.: +7 (727) 328-02-02/03; Моб. тел.: +7 702 777 4411

Адрес: РК, г. Алматы ул. Жарокова 318 офис 23 (уг. проспекта Аль-Фараби)

ТОО «International Business Academy» приглашает Вас принять участие в обучении по теме: "Работа с возражениями. Техники влияния и убеждения".

Стоимость обучения: 215700 тенге без НДС (Исполнитель не является плательщиком НДС).
Цена на 2025 год с учетом индексации 10% составит 237270 тенге без НДС (Исполнитель не является плательщиком НДС).

Место проведения: очно территория Поставщика/ онлайн платформа ZOOM

Даты проведения:

Алматы:

26-27 сентября 2024

12-13 февраля 2025

4-5 августа 2025

Онлайн:

6-7 июня 2024

5-6 декабря 2024

5-6 мая 2025

27-28 ноября 2025

Продолжительность: 16 академических часов

Время: с 10:00 до 17:30.

Количество участников: 1 человек

В стоимость обучения входит: обучение, комплект эксклюзивных обучающих материалов, блокнот, ручка, сертификат International Business Academy, посттренинговая поддержка (6 месяцев), обед и 2 кофе-брейка в каждый день занятий (при условии, что обучение очное).

Просим заключить договор заранее как минимум за 1-2 месяца до начала обучения и забронировать даты с тренером.

Исполнитель: Батухтина Н.Е



Информация о компании.

International Business Academy– это:

1. Рекомендации. Высокая репутация компании IBA и рекомендации от ведущих компаний Казахстана. Компания более 10 лет на рынке за это время зарекомендовала себя, как надежного поставщика услуг.
2. Персональный менеджер, курирующий проект. Каждый проект курирует отдельный менеджер, который закреплен за Вашей компанией
3. Лучшие эксперты. Профессиональный состав привлекаемых к процессу обучения преподавателей, успешных экспертов, консультантов, топ-менеджеров крупных корпораций.
4. Актуальность и польза. Наши программы отражают самые современные методики с учетом изменения рынка и законодательства.
5. Формат обучения. Мы предлагаем нашим клиентам несколько форматов обучения:
— Очный и Онлайн формат открытых, корпоративных и индивидуальных семинаров.
6. Пост-тренинговые анализ и поддержка в течении 6 месяцев. Мониторинг результатов тренингов в рабочем процессе, рекомендации от тренера.
7. Индивидуальный подход. Все, начиная от содержания, места и времени проведения тренингов может быть настроено в соответствии Вашим потребностями.
8. Принципиально высокий уровень сервиса. Мы создали все условия для максимального вовлечения в обучение: от удобных кресел и современного презентационного оборудования, до удобной локации.
9. Международные стандарты обучения. Обучение в рамках международных стандартов, с адаптаций под реалии казахстанского бизнеса.

ОПИСАНИЕ ПРОГРАММЫ:

1 день

Методы профилактики возникновения скрытых и явных возражений

- Что такое продажа
- Закон развития взаимоотношений между клиентом и продавцом
- Эмоциональная и рациональная покупка
- Ожидания клиента от покупки

Е-mail: info@iba.kz

Сайт: <http://www.iba.kz/> Тел.: +7 (727) 328-02-02/03; Моб. тел.: +7 702 777 4411

Адрес: РК, г. Алматы ул. Жарокова 318 офис 23 (уг. проспекта Аль-Фараби)

- Айсберг коммуникаций
- Типология личностей и потребностей клиентов
- Характеристика и Аргументация выгод в соответствии с типом личности потребителя
- Инструменты проведения презентации позволяющие избежать возражений потребителя
- Возражение или реальный отказ от работы
- Как отличить и как работать
- Этапы работы с возражениями
- Этап отработки эмоциональной составляющей
- Техники присоединения
- Техники нейтрализации

Практикумы:

- Заполнение карты «Типология потребностей клиента»
- Упражнение «Исследование ожиданий клиента»
- Упражнение «Утверждение вопрос или недовольство»
- Упражнение «Вам важно»
- Отработка техники работы с явными возражениями
- Отработка техник работы с возражениями

2 день

Техники нейтрализации возражений

- Скрытые возражения: что это такое и зачем с ними нужно работать
- Что нужно делать, чтобы сократить до минимума возникновение возражений
- Работа с типичными возражениям
- Скрытые возражения
- Пришлите нам предложение, мы свяжемся
- У меня уже есть поставщик
- Меня все устраивает
- Мы подумаем
- Нам сейчас товар не нужен
- У нас сейчас нет денег на закупку

Явные возражения:

- Почему у вас такие высокие цены
- Почему у вас такой узкий ассортимент
- Почему у вас такой небольшой склад
- Все отдадут товар с рассрочкой, а у вас предоплата
- Как закончить разговор так что бы клиент работал с вами
- Техники повышения эффективности эмоционального интеллекта
- План развития полученных навыков

Практикум:

- Упражнение «Вместе с тем...»
- Упражнение «Изменение и управление»
- Упражнение «Презентация и аргументация»
- Отработка «Метода Коломбо»