INTERNATIONAL BUSINESS ACADEMY

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

+7 702 777 44 11

Мастер продаж. Активные продажи

Программа

1 день

Блок № 1

- Что важно знать перед началом разговора с потенциальным Клиентом
- Кто ваш потенциальный Клиент. Где взять базу контактов
- Законы коммуникаций
- Что делать если Клиент не идет на Контакт
- Типы покупателей. Как увидеть их истинные потребности
- Язык жестов как прочитать сигналы Клиента о покупке
- Типы ведущих потребностей
- Почему не покупают
- Какие вопросы формируют потребности и мотивируют клиента сделать покупку

Блок № 2

- Айсберг коммуникаций
- Продающая Презентация
- Презентации для каждого типа покупателей в чем особенность
- Почему ваши презентации не продают
- Тактика работы со сложными клиентами

2 день

Блок № 3

- Как ты сам создаешь возражения
- Типы клиентов и их возражения
- Техники выявления ложного и истинного возражения
- Основные правила реагирования на возражения
- Техника присоединения к возражению
- Ответы на возражения — система: «С разных позиций»
- Сопротивление изменениям
- Сопротивление цене и расходам
- Сопротивление техническому решению и / или коммерческому предложению. Сопротивление насыщения
- Сопротивление эмоционального характера
- Сопротивление негативного опыта
- Возражения по цене и работа с ними
- Практическое задание
- Участники тренинга создают шпаргалки с ответами на «свои» возражения

Блок № 4

- Завершение продаж
- Сигналы готовности покупки, которые подает клиент
- Способы заключения сделок

INTERNATIONAL BUSINESS ACADEMY

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

+7 702 777 44 11

РК, г. Алматы ул. Шашкина 24БЦ K Plaza офис 1 (уг. проспекта Аль-Фараби)

www.iba.kz

info@iba.kz