INTERNATIONAL BUSINESS ACADEMY

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

+7 702 777 44 11

Технологии продаж для менеджеров в сегменте B2B

Программа

1 день

Теоретические основы

- Что такое продажа
- Три составляющие успешного продавца
- Значение закономерностей
- Стратегия Win-Win
- Алгоритм продаж

Подготовка

- Что нужно знать до встречи с потенциальным покупателем
- Формулировка целей и задач переговоров
- Как попасть в «нужное место»

Практическая работа: Составляем шаблон этапа подготовки продавца

Доверие

- Первые впечатления
- Физиологические особенности
- Стратегические задачи продавца
- Аспекты невербальных коммуникаций

- Значение речевых шаблонов

Практическая работа: Составляем речевой шаблон приветствия

2 день

Снятие потребностей

- Значение вопросов
- Классификация вопросов
- Технология СПИН
- Технологии активного слушания
- Влияние на критерии выбора клиента

Практическая работа: Навыки активного слушания

Заключительные этапы

- Как правильно подготовить презентацию
- Работа с возражениями
- Стратегия предоставления скидок
- Эффективное завершение переговоров
- Особенности многодневных переговоров
- Сопровождение клиента после продажи
- Трудности внедрения технологий продаж

Практическая работа: Алгоритм вопросов по технологии СПИН

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