

Программа семинара «Основы эффективных продаж»

8 академических часов



1 сессия

«Продажа – это процесс убеждения,
а не принуждения»

- Ключевые факторы успеха в продажах
- Элементы продажи (формула продажи «ТКС»)
- 3 «знания» необходимые продавцу (формула «ТКК»)
- 3 кита успеха продавца – 3 «Э»
- Формула товара «ОПЦ»
- Фундамент покупки – потребности человека
- Что мы даем Клиенту?
- Принцип Партнерства
- Типы клиентов и техника подхода
- Принцип «3-х П» при работе с клиентом
- Этапы продажи
- Значение предпродажной и послепродажной подготовки

Практическое занятие

1 сессия

Этапы продажи

1 этап продажи – Контакт

«Нет повторного шанса, чтобы произвести хорошее впечатление!»

- Закон «моментальной фотографии»
- Шаги открытия Клиента
- 5 точек «психологического соприкосновения» с клиентом
- Значение невербальных, вербальных и паралингвистических составляющих общения
- Опасность этапа – несоответствие вербального и невербального поведения

Практическое занятие



2 сессия

2 этап продажи - Разведка

«Сначала ухаживают за девушкой,
а потом просят ее руки.

Сначала выясняют потребность Клиента,
а затем делают коммерческую презентацию».

-Основа этапа - определение реальных потребностей Клиента и его готовности совершить покупку

-Структура Техники «АС» ее элементы

-1-ый элемент техники «АС» - техника формулирования вопросов. 5 причин, по которым нужно задавать вопросы

-Виды вопросов. СПИН.

-Техника малого разговора. Значение экспертной зоны

-2-й элемент техники «АС» - техники умения слышать и понять

-Основные ловушки слушания

Практическое занятие



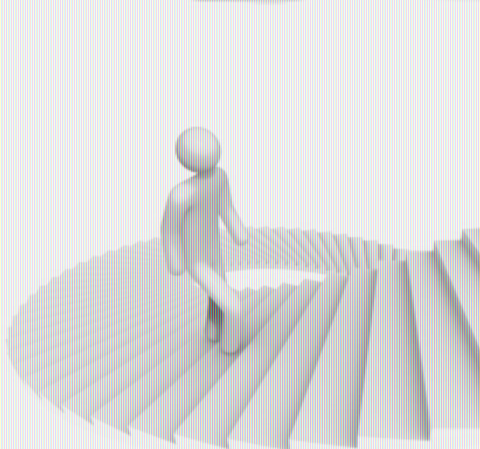
2 сессия

3 этап продажи - Презентация

**Презентуйте не путешествия, а закаты,
запах моря, чистоту...**

- Основа этапа - привлечь внимание и заинтересовать Клиента своим предложением
- Компоненты презентации
- 5 этапов эффективной презентации
- Техника «свойство-выгода»
- Техника «воронки».
- 12 элементов успешной презентации
- 6 «волшебных» точек клиента
- «Слова-помощники» и «слова-вредители»
- 3 шага к завершению сделки

Практическое занятие

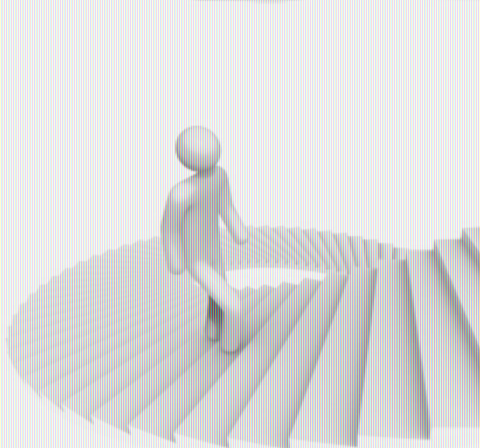


3 сессия

4 этап продажи – Возражения
«Если клиент возражает, то это значит,
что он хочет больше знать!»

- 3 источника возражений
- Причины возражений: Рациональные.
Эмоциональные
- Плюсы возражения
- Виды и типы возражений Клиента
- Рекомендации по работе с
возражениями
- 5 шагов к успешному преодолению
возражения Клиента
- Запрещенные слова и выражения
- Аргументация и ее структура
- Техники снижения напряжения

Практическое занятие.



4 сессия

5 этап продажи - Завершение продажи. Завершение контакта

- Правило завершения продажи
- Методы завершения продажи
- Завершение контакта
- Выход из контакта

Практическое занятие

Подведение итогов семинара. Обратная связь аудитории.

