Презентация тренинга продаж в дистрибьюции

Бизнес-тренер: Виктор Трубин

Программа тренинга продаж

Основные этапы проведения:

1. Диагностика участников
2. Проведение тренинга
3. Посттренинговое исследование эффективности обучения

Основные этапы проведения

Диагностика участников

Включает в себя:

- ✔ Интервью с представителями компании, для понимая существующих стандартов работы
- ✔ Анкетирование участников
- ✔ Выезд в «поля» с каждым участником (при группе 6-7 человек), для понимая существующего уровня навыков
- ✔ Интервью с каждым участником, для выяснения мотивации к предстоящему обучению
- ✔ Предоставление руководству компании графического отчета о существующей ситуации по уровню навыков, уровню знаний и стремлению к профессиональному развитию

Программа тренинга продаж

Цели программы:

Повысить эффективность работы торгового персонала компании дистрибьютора

Задачи тренинга:

* Сформулировать у участников клиентоориетированный подход к продажам
* Научиться устанавливать контакт с Клиентами и поддерживать его в течении всей беседы
* Потренировать выявление нужд и потребностей Клиентов
* Отработать методы эффективного предложения товара
* Осознать и отработать навыки активного слушания и завершения персональной продажи
* Повысить качество обслуживания Клиентов при составлении заказа
* Осознание участниками тренинга своих сильных сторон и сторон для развития

Программа тренинга продаж

Введение:

* Познакомиться с понятиями структурированного подхода к продажам
* Познакомиться с правилами эффективного прохождения каждого этапа продажи

Подготовка:

* Получить знания и навыки по технике постановки цели
* Подготовка к рабочему дню

Установление контакта:

* Тренировка техник малого разговора
* Секреты активного слушания
* Тренировка техник подстройки к клиенту, к группе
* Первые фразы приветствия, какими они должны быть?

Программа тренинга продаж

Выявление потребностей клиента:

* Понятие потребностей их классификация
* Тренировка навыка в распознавании потребностей разных клиентов
* Виды и способы постановки вопросов
* Тренировка задавания вопросов

Презентация:

* Тренировка приемов презентации
* Основные секреты предложения товара (схема презентации)

Программа тренинга продаж

Работа с возражениями:

* Возражение –это плохо или хорошо?
* Тренировка эмоционального состояния при поступлении возражения
* Тренировка по алгоритму работы с возражением.

Завершение сделки:

* Сигналы готовности к покупке
* Виды завершения сделок

Анализ продажи:

* Самооценка и планирование развития клиента

Основные этапы проведения

Посттренинговое исследование эффективности обучения:

- Анкетирование участников, для понимания приобретенного уровня знаний
- Выезд в «поля» с участниками тренинга (при группе 6-7 человек), для понимания уровня переноса на практическую деятельность
- Предоставление сравнительного(что было-что стало), графического отчета о результатах проведенного обучения руководству компании

Время проведения и стоимость

с 10.00-18.00-2 дня с перерывами на кофе-паузы и обед.

Предоставляется оборудование для проведения, раздаточный материал для участников с авторскими разработками.

Количество участников до 10 человек.

Цена -35000руб.