

Презентация тренинга продаж в дистрибьюции

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 понимания существующих стандартов работы
- ✓ Анкетирование участников
- ✓ Выезд в «поля» с каждым участником (при группе 6-7 человек), для понимания 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 клиентоориентированный 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.