

Обучение «Технология продаж. Уровень 1»



Добрый день, уважаемый Коллега!

Данное обучение преследует следующие цели:

- Сформировать и закрепить Ваши знания и навыки в продажах
- Обучить Вас основам продаж: какова структура сделки и как применять ее на практике
- Определить дальнейшие шаги по развитию Ваших навыков

Добро пожаловать в Компанию Элком-Электро!



Содержание обучения

Обучение состоит из следующих уроков:

Самостоятельная работа:

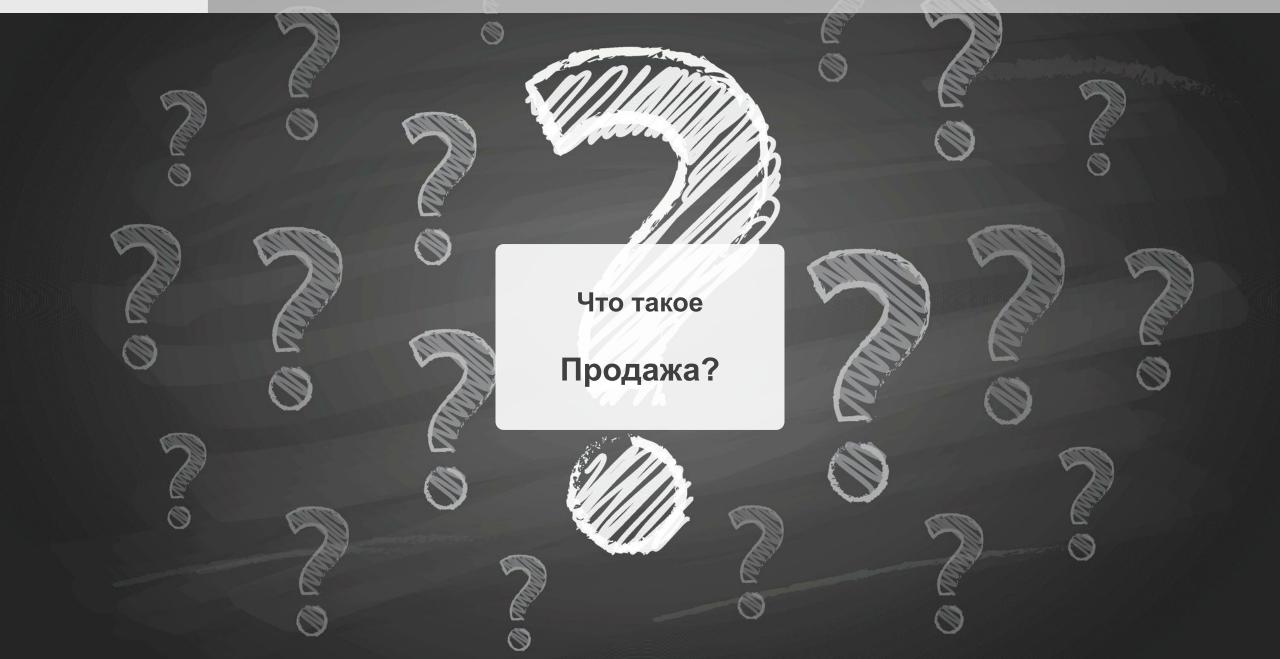
• Урок 1 «Вводный блок»

Работа с экспертами:

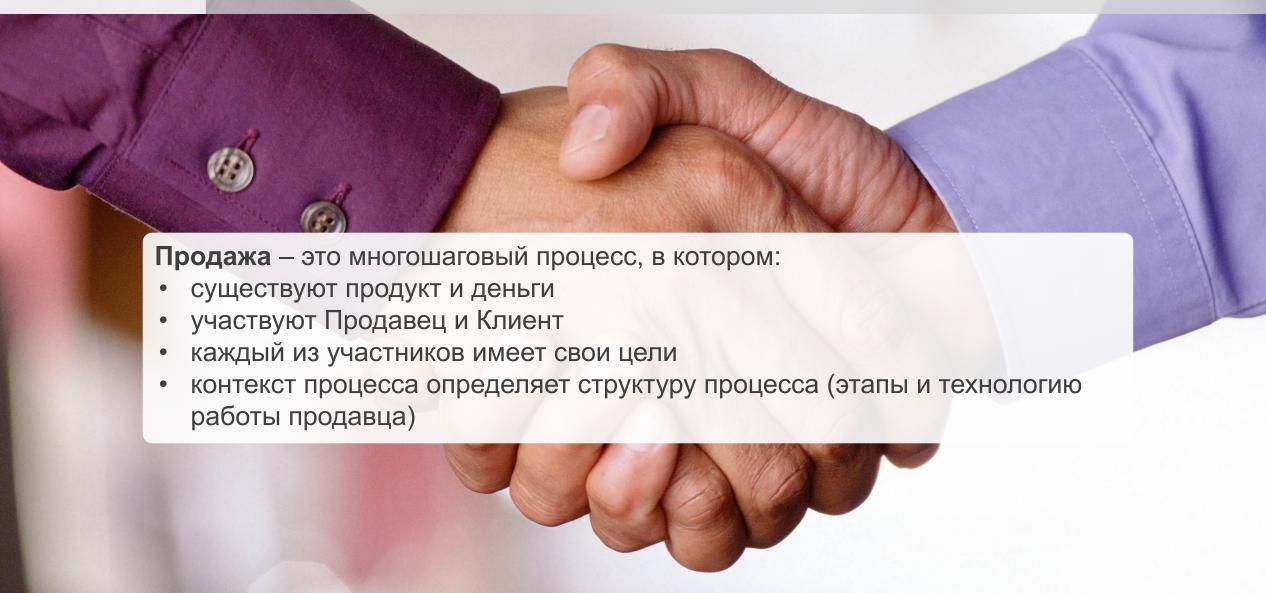
- Урок 2 «Подготовка к продаже»
- Урок 3 «Установление контакта»
- Урок 4 «Выявление потребностей»
- Урок 5 «Презентация»
- Урок 6 «Работа с возражениями»
- Урок 7 «Закрытие сделки» и «Административная работа после сделки»



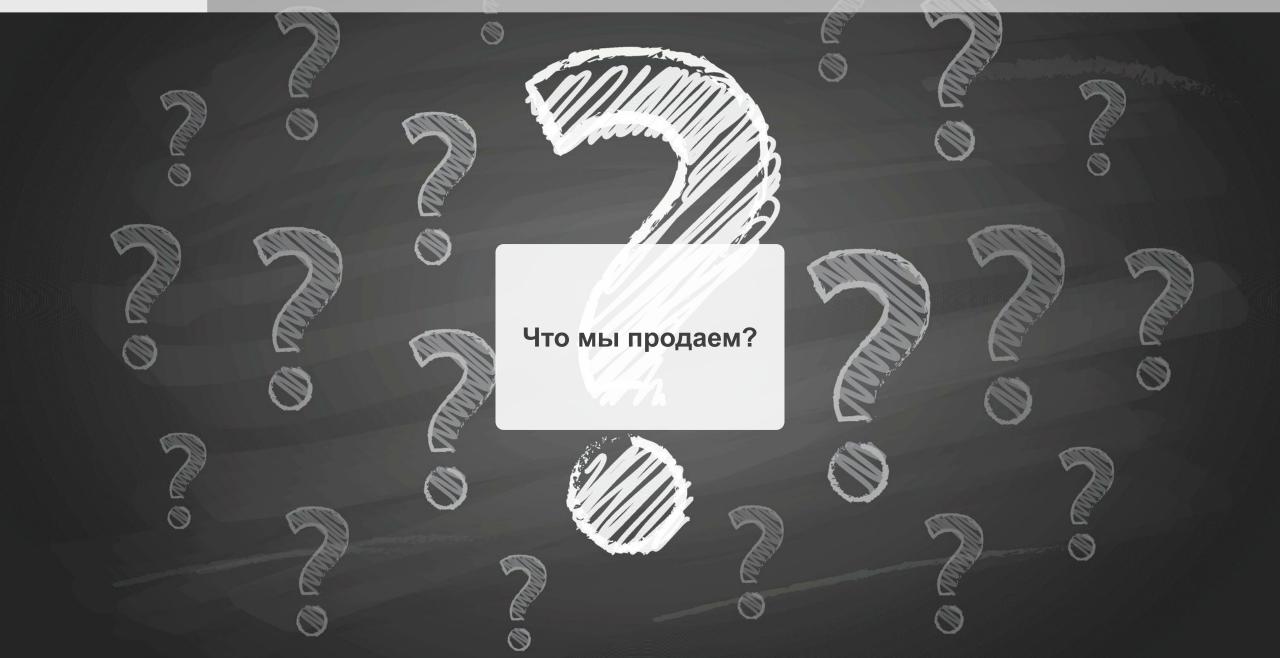




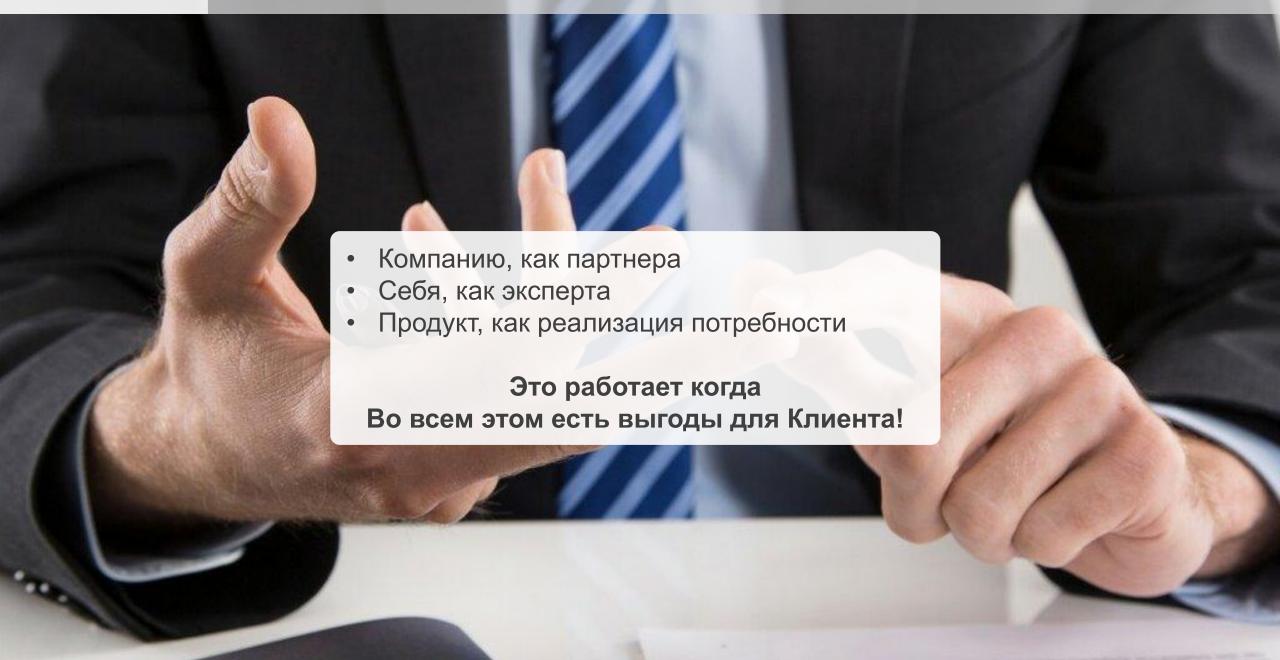




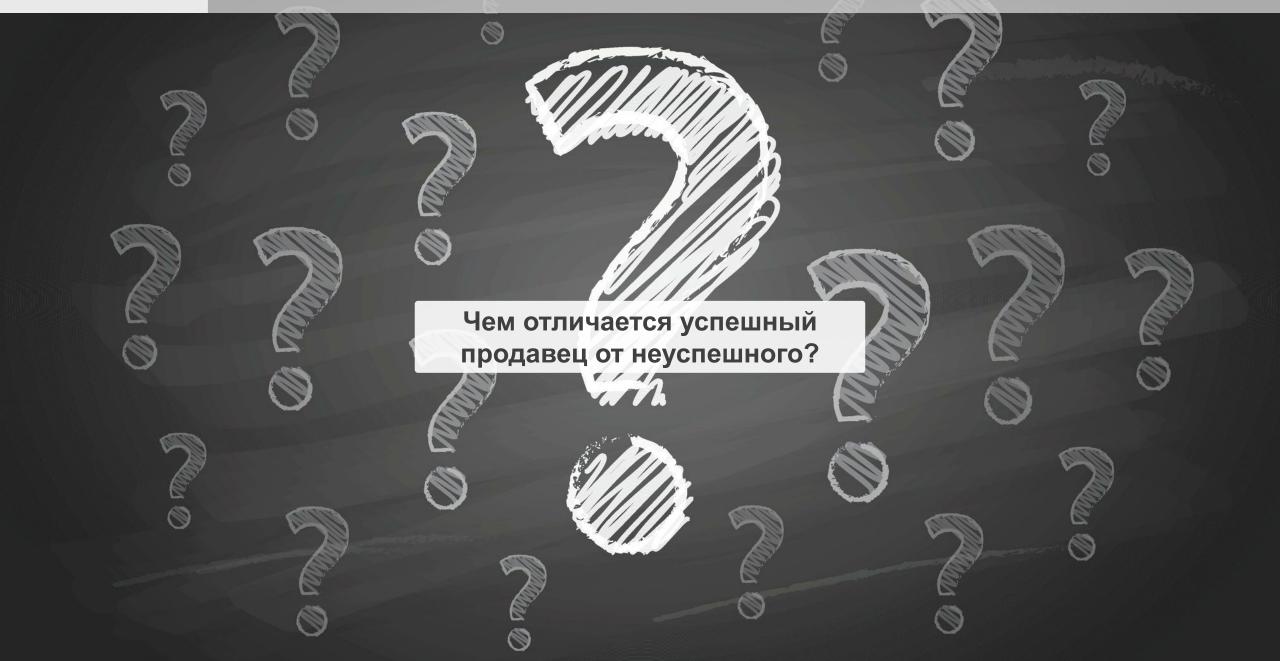












Успешный продавец

Не успешный продавец

обращает внимание на то, как его действия

- Уверен в себе и в том, что может помочь развитию бизнеса, как своей Компании так и Клиента
 - помогают развитию бизнеса ает • Плавает в знаниях товара
- Хорошо знает товар, который продает

• Не знаком / не разделяет политику Компании

Преследует сугубо личные цели, не

• Хорошо знает политику Компании

• Считает что импровизацию – единственная правильная тактика в продаже

• Заранее ставит цели звонков / визитов и планирует свою деятельность

• Действует по привычной схеме

Анализирует результаты своей работы

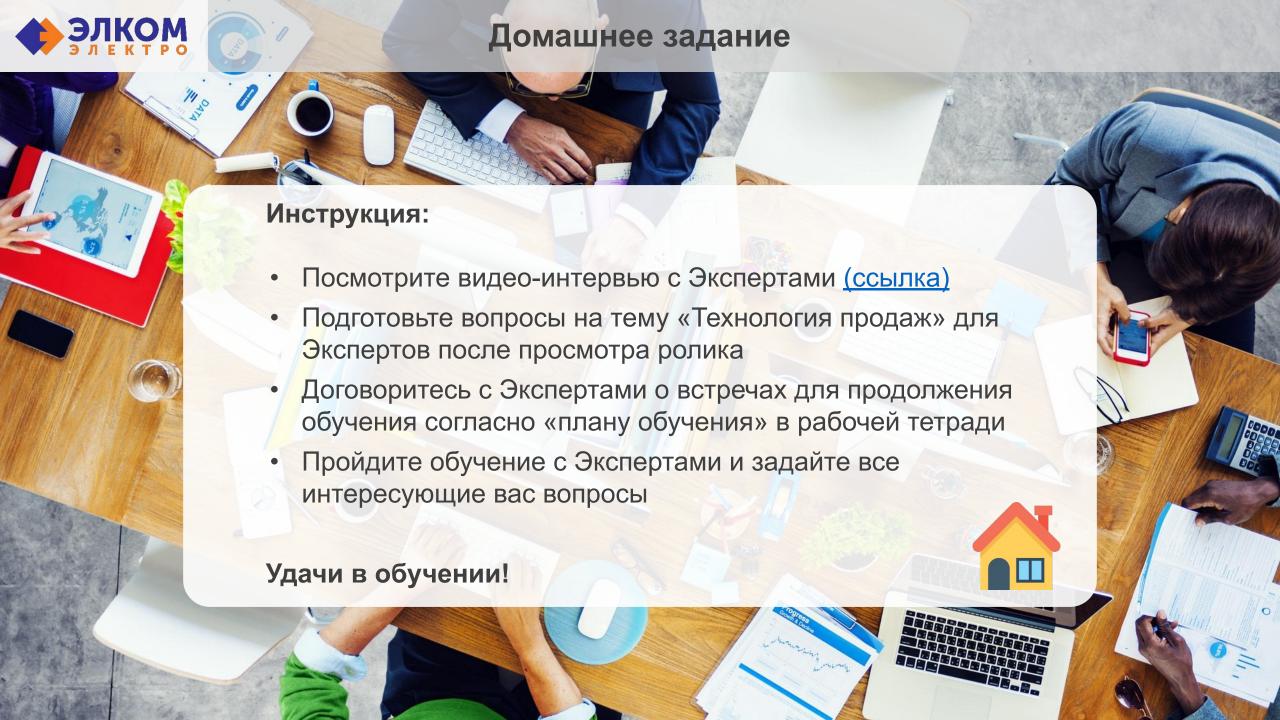
• Считает что развиваться – это пустая трата времени

 Постоянно совершенствует свой профессиональный уровень.

- Довольствуется «одноразовой» продажей и не считает нужным поддерживать контакт
- Ориентируется на долгосрочные отношения с Клиентом.









Благодарю! Продолжение следует...