

Как стать успешным продавцом?

Курс включает лекции и методический материал по следующим вопросам:

1. Продажи – что нужно знать успешному менеджеру?

Программа:

Как готовить сценарий продаж?

Как грамотно готовить и использовать аргументы?

Какие акценты обязательно использовать в телефонном звонке?

Как отрабатывать возражения «дорого», «нет денег», «нет времени», «у конкурента дешевле» и др.?

2. Психология продаж: что нужно знать менеджеру по продажам?

Программа:

1. Откуда берется страх продажи и как с ним бороться?

2. Как вести переговоры на равных даже с "БИГбоссом", не навязываясь?

3. Три приема психологического влияния на клиента, после которых Вы научитесь продавать, не продавая:

Тотальное принятие;

Отсутствие нужды;

"Вы-подход".

3. Психология продаж: квалификация клиентов

Программа:

Почему этап квалификации настолько важен и каких ошибок можно избежать, задав лишь несколько уточняющих вопросов?

Как квалифицировать своих клиентов, какие типы клиентов бывают, и как это влияет на продажи?

4. Психология продаж: Обработка возражений

Программа:

3 эффективные стратегии обработки возражений в зависимости от стадии переговоров?

убойный алгоритм обработки возражений, который можно адаптировать под любую специфику бизнеса?

разбор частых ошибок обработки возражений?



Лектор: Дусова Дина бизнес-тренер по продажам и переговорам. Помогаю делать так, чтобы клиенты с Вами соглашались и говорили Вам "Да".
Автор сценариев по корпоративным продажам.
Тренер Школы продаж Сергея Азимова.
Выпустила 9 потоков школы продаж.
Помогла увеличить продажи более 1000 чел.

По окончании курса выдается Сертификат о повышении квалификации 10 часов.



Стоимость 4 500 руб.

e-mail: seminar@usoft.ru