

Online подготовка элитного отдела продаж

Цель данного онлайн курса состоит в поддержании мотивации участников на высокий результат и активации ключевых умений и навыков для эффективного взаимодействия с клиентом.

Курс состоит из четырех двухчасовых онлайн сессий, краткое содержание которых включает следующее:

Сессия 1.

- Вызовы сегодняшнего дня. Как изменилось поведение клиентов? Что нужно поменять в работе продавца?
- Опасность использования некоторых ранее приобретенных приемов и подходов
- Проблемы внутренней мотивации продавца. Кто и что должны выступать в роли источников мотивации?
- Эффективные приемы самомотивации и как это правильно делать.?

Сессия 2.

- Значение сформированного доверия у клиента к продавцу. Каковы признаки доверительного отношения?
- Ключевые приемы по формированию доверительных отношений. (Демонстрация соответствия, компетентности, общности, намерения. Как это лучше делать? Конкретные приемы)
- Понимание типажей клиентов и коммуникативная гибкость продавца
- Проявление эмпатии. Прием Бен Даффи
- Комплексная тренировка по формированию доверия с клиентом (ролевая игра)

Сессия 3

- Формирование потребности клиента. Специальные вопросы и их комбинации
- Ключевые мотивы клиента и способы их обнаружения. Практические и личные мотивы.
- Слушание. Пинги.
- Грамотное резюмирование встречи. На что обращать внимание и как это правильно делать?

Сессия 4

- Подготовка предложения клиенту через активацию ценностного элемента. Прием SAB.
- Грамотная работа с возражениями и вопросами. Прием переформулирования. Грамотная интерпретация вопросов клиента
- Технология постпродажной работы и взаимодействия с клиентом. Допродажи, кросс-продажи. Технология ПИЛАР.

Все сессии сопровождаются домашними заданиями, которые позволяют включить изученный инструментарий и соединить его с реальной практикой участников.

Данные Дистанционные занятия подразумевают высокий уровень интерактива, тренировочных упражнений. По окончании каждой сессии тренер будет готов дать участникам обратную связь с видением позитивных моментов в работе и зон развития.

Данный курс в условиях нынешней дистанционной работы послужит отличным мотиватором и крутым тренажером для результативных продаж.

Желаем Вам хорошего дня, до встречи!

Команда Wilson Learning Russia.