

Тренинга «Продажи через возражения»

***Будь успешен в ситуациях,
где другие продавцы сдаются!***

Попытка надавить на клиента и тем самым повлиять на его выбор, чаще всего вызывает защитную реакцию с его стороны, независимо насколько серьезны и обоснованы причины отказа. Подобная реакция должна быть принята продавцом-консультантом и учтена в его поведении при продажах. Как обойти возражение клиента и переубедить его, что именно ваше предложение наиболее выгодно? Именно этому посвящен тренинг, где ты сможешь научиться:



Быстро и результативно реагировать на возражения



Слышать мотивы, скрытые за возражениями



Подбирать действенные аргументы к мотивам клиента

Цель тренинга:

- повысить результативность в продажах за счет грамотной и уверенной работы с возражениями и отказами клиентов
- поменять отношения продавца к возражениям на позитивное
- научиться видеть структуру возражения и подбирать нужные техники для отработки возражений, тем самым быстро наращивать продажи

Программа тренинга

Тема 1. Основные методы увеличения продаж

- Воронка продаж. Понятие воронки продаж: коэффициент полезного действия и активность
- Планирование активности как инструмент увеличения объемов продаж: конверсия, средний чек, повторная продажа
- Эффективная работа с возражениями как метод повышения КПД при работе с клиентом

Тема 2. Аргументация при работе с возражениями

- Типичные ошибки при аргументации
- Структура убедительного аргумента
- Аргументация при возражении клиента о цене

Тема 3. Технология работы с возражениями

- Ошибки при работе с возражениями
- Алгоритм при работе с возражениями
- Техники и приемы работы с возражениями

Тема 4. Основные причины возражений и отказов клиентов и принципы работы с ними

- Причины возражений: негативная оценка/отсутствие интереса
- Алгоритм работы с отказами

По итогам тренинга:

- Точно будут знать - КОГДА, ЧТО и КАК сделать в каждой определенной ситуации для повышения продаж
- Научатся минимизировать уступки и получать наилучший результат
- Получат пакет подсказок по работе с возражениями именно для вашей компании

По итогам тренинга участники получают сертификат компании WILSON LEARNING о прохождении обучения по указанной программе.

Продолжительность тренинга – 1 день (8 часов)