



ТРЕНИНГ

Выбирая ваших клиентов, вы выбираете свое будущее.

Сет Годин

УБЕДИТЕЛЬНЫЕ ПРОДАЖИ

Изменился мир. Изменились покупатели. Изменяются методы покупок и требования к продавцам. Сегодня уже недостаточно дожимать клиента, чтобы получить большой результат.

Используя систему убедительных продаж адаптированную к современным условиям, вы сможете создавать конкурентное преимущество на рынке, и резко выделяться среди других компаний продающих аналогичный продукт и оказывающих аналогичные услуги.



Система убедительных продаж даёт работоспособные результативные подходы и методы, которые позволят руководителям оперативно перестроить работу своего отдела продаж. Информация, полученная на этом тренинге, позволяет не только удержаться компании на плаву, но и даёт возможность занять лидирующие позиции на своём рынке. Нужная информация в нужное время - это 80% успеха.

Целевая аудитория:

- СОБСТВЕННИКИ БИЗНЕСА
- КОММЕРЧЕСКИЕ ДИРЕКТОРА
- РУКОВОДИТЕЛИ ОТДЕЛОВ ПРОДАЖ
- СОТРУДНИКИ ОТДЕЛОВ ПРОДАЖ

Кому интересен этот тренинг:

Данный тренинг будет полезен тем, кто занимается продажами на протяжении многих лет, и тем, кто является новичком в этом деле. Опытным продавцам он поможет перейти от стабильных средних результатов к ощутимым улучшениям.

Новичкам же укажет путь к успеху в том месте, где другие потерпели неудачу.



СПИКЕР:



**Наталья
Пасечник**

Директор КГ "Бизнес-советник", **практикующий бизнес-тренер.**
20-летний практический опыт управления (прошла путь от линейного сотрудника до топ-менеджера),

Успешная практика. Практический опыт имеет ценность лишь в том случае, если он подкреплен результатами и достижениями:

- рост клиентских баз активных покупателей на 15% (ежемесячно);
- вывод компании на ежеквартальный прирост объемов продаж 15%;
- разработка стратегии и разнообразных тактик продаж для захвата рынка и вытеснения конкурентов: увеличение доли рынка с 0 до 40%.

На всех этапах карьеры мне удавалось добиваться успеха и достигать высоких результатов в таких областях как:

- проведение переговоров высокого уровня;
- личные активные продажи (опыт эффективно транслирован на систему продаж предприятия);
- работа с холодной аудиторией (привлечение, развитие);
- работа на рынках B2B и B2C.

ПРОГРАММА ТРЕНИНГА:

Что такое продажа или за что платит клиент?

Кто такой клиент? Кто наши клиенты и где их искать?

Что важнее знание товара (услуги) или умение продавать?

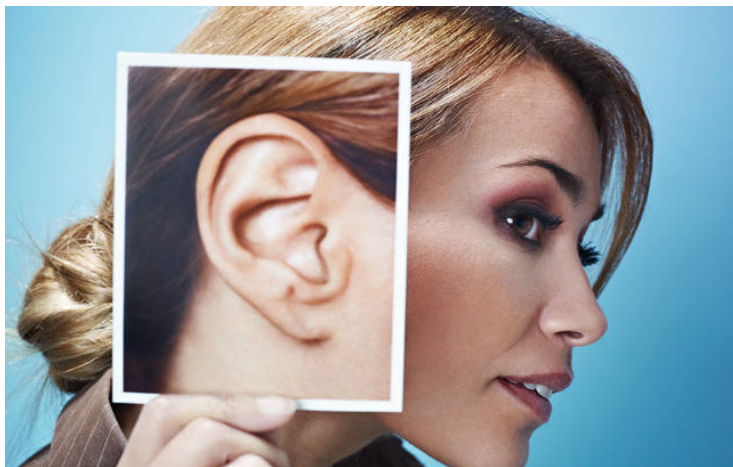
Столпы, на которых стоит продажа: Этапы продажи.



Начало продажи: чем необходимо владеть продавцу, что бы быть успешным? Как этим овладеть?

Установление контакта с клиентом: создание атмосферы взаимного доверия

Слышать или Слушать: Как понять, что на самом деле хочет клиент?



Презентация - что нужно знать и как использовать.

Аргументация: 11 способов донести выгоды

Возражения клиента - начало продажи

Дожать или подтолкнуть? Как определить готов ли клиент купить.

...даже таким покупателям



Завершение сделки – успешная продажа

Что и как надо делать, что бы у Клиента было желание работать с Вами и после заключения сделки?

Выстраиваем отношения на будущее

Как самостоятельно продолжать обучение

ПАРТНЕРЫ МЕРОПРИЯТИЯ:



Центр «СУПЕРКАДРЫ»

Подбор специалистов для работы по всей РФ
Уникальная база данных
Формирование команды под ключ
Аудит персонала компании



Компания "Тендер Сиб"

Поиск и анализ тендерных закупок
Электронные подписи
Подготовка документов для участия в тендерах
Обучение сотрудников тендерного отдела

- Когда:** 24-25 августа
- Во сколько:** с 10.00 до 18.00 (во все дни)
- Место проведения:** конференц-зал "Золотой Век" БЦ "Ново-Николаевск
ул.Кирова 29, г.Новосибирск
- Бизнес-тренер:** Наталья Пасечник
- Продолжительность:** 2 дня
- Стоимость:** 10 000 рублей

8 913 914 89 27 Светлана Анатольевна
