

ТРЕНИНГ «ХАКЕР ВОЗРАЖЕНИЙ»

НАЧНИТЕ ЛЕГКО ПРЕОДОЛЕВАТЬ ЛЮБЫЕ ВОЗРАЖЕНИЯ КЛИЕНТОВ!

КОГДА НУЖЕН ТРЕНИНГ «ХАКЕР ВОЗРАЖЕНИЙ»?

- ▶ Вы постоянно сталкиваетесь с отказами и возражениями клиентов при личной встрече и при общении по телефону: «Я подумаю», «Дорого», «Надо посоветоваться», «Не нужно» и т.д.
- ▶ Вы работаете в высоко конкурентной нише. Ваши конкуренты предлагают аналогичный продукт дешевле, чем у Вас. Клиенты знают это и постоянно озвучивают Вам ценовые возражения.
- ▶ Ваши менеджеры регулярно оправдываются за невыполнение плана и говорят, что клиенты не покупают из-за кризиса, высоких цен, сомневаются в качестве и т.д.
- ▶ Клиенты не отказывают Вам открыто, а все время берут паузу – обещают посоветоваться с руководством, сравнить с конкурентами, подумать и т.д. Это тормозит Ваши продажи.
- ▶ Ваши менеджеры уже обучены навыкам продаж, при этом продажи не растут из-за большого количества отговорок, сомнений, отказов со стороны потенциальных клиентов.
- ▶ Менеджеры испытывают страх, неуверенность при работе с возражениями. Отсутствует вера в продукт и его пользу для клиента. Работа с возражениями ведется неэффективно.



ЦЕЛЬ ТРЕНИНГА – ПОВЫСИТЬ ЭФФЕКТИВНОСТЬ РАБОТЫ С ВОЗРАЖЕНИЯМИ КЛИЕНТОВ ЗА СЧЕТ МОЩНЫХ ТЕХНИК И ПРИЕМОВ ПРОДАЖ



1 день



Очно / дистанционно



8-20 сотрудников

ПРОГРАММА ТРЕНИНГА

1
Приветствие, знакомство
Классификация возражений
Универсальная формула работы
2 шага хакера возражений

3
Возражение «Ничего не надо!»
Возражение «Я подумаю!»
Возражение «Вышлите на емейл!»
Разбор специфических возражений

2
Работа с сопротивлением клиента
Работа с возражениями клиента
Работа с убеждениями клиента
Возражение «Дорого!»

4
Техники предвосхищения
Прием «Супераргумент»
Техника «Условное согласие»
Много практики на тренинге

ВНИМАНИЕ!

Окончательная версия программы тренинга разрабатывается для Вашей ситуации с учетом особенностей продукта, компании, конкурентов, опыта и квалификации участников и т.д.

По статистике, инвестиции в тренинг «Хакер возражений» окупаются в течение 1-14 дней. Ведь Вы больше не будете терять клиентов и начнете продавать столько, сколько нужно!



ОЛЕГ ШЕВЕЛЕВ

- ▶ Бизнес-тренер, к.э.н., основатель «ПораРасти.РФ»
- ▶ Автор курсов «Конструктор скриптов продаж», «Хакер возражений» и др.
- ▶ Автор статей в журналах в рубриках «Продажи», «Управление продажами» и др.
- ▶ 30+ корпоративных клиентов из России, Украины, Белоруссии, Чехии, Казахстана
- ▶ 3000+ сотрудников обучено очно, 20000+ подписчиков блога

ОБСУДИМ УЛОВИЯ ТРЕНИНГА ДЛЯ ВАС?



+79207006040



OLEG@PORARASTI.COM

