

ТРЕНИНГ «СУПЕРПРОДАВЕЦ»

НАЧНИТЕ ПРОДАВАТЬ БОЛЬШЕ УЖЕ ЧЕРЕЗ НЕСКОЛЬКО ЧАСОВ!

КОГДА НУЖЕН ТРЕНИНГ «СУПЕРПРОДАВЕЦ»?

- ▶ Вы часто слышите отговорки и отказы клиентов во время продажи, которые мешают Вам оформить сделку. Клиенты постоянно «думают», говорят «дорого» и уходят к конкурентам.
- ▶ Вы хотите улучшить Ваши навыки продаж для выполнения бизнес-планов, карьерного роста и дальнейшего развития. Ведь навыки продаж – важнейшие навыки в нашей жизни.
- ▶ Вы проводите встречи с потенциальными клиентами в офисе компании или на территории клиента и хотите повысить эффективность таких встреч, продавать больше с меньшими усилиями.
- ▶ Цена Вашего продукта / услуги выше среднерыночной, и Вам необходимо убедить клиента купить именно у Вас, а не у конкурентов, которые предлагают более низкую цену.
- ▶ Вы хотите увеличить средний чек и продавать каждому клиенту больше, чем он планировал у Вас купить изначально. Для этого нужно грамотно и уместно предлагать дополнительные продукты.
- ▶ Вы хотите, чтобы клиенты возвращались к Вам снова и делали повторные покупки, как можно чаще, рекомендовали Вас и Вашу компанию своим знакомым и друзьям.



ЦЕЛЬ ТРЕНИНГА – НАУЧИТЬСЯ ПРОДАВАТЬ КРАСИВО И ЛЕГКО С ПОМОЩЬЮ СОВРЕМЕННЫХ ПРИЕМОВ И ТЕХНОЛОГИЙ ПРОДАЖ



1-2 дня



Очно / дистанционно



8-20 сотрудников

ПРОГРАММА ТРЕНИНГА

1
Приветствие, знакомство
Принцип «Парето» в продажах
Главный секрет успешных продаж
Психология продаж

3
Формула установления доверия
Формирование потребностей
Приемы определения ЛПР
Оценка приоритетности клиента

2
Способы привлечения клиентов
Техники «Звезда», «Мишень»
Формула 100% сделки
Структура процесса продажи

4
5 сильных мотиваторов клиента
100% преодоление возражений
Техники закрытия сделки
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 «Суперпродавец» окупаются с 1-3 ближайших сделок, которые Вы сможете закрыть с помощью приемов и техник из тренинга.



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

