

Чтобы продавать на высоте нужно настроить свое мышление нужную волну плюс разобраться с техниками. Как ответить коллеге или клиенту, чтобы сохранить отношения? Как работать с выгоранием? И как сохранять высокий темп каждый день?

Эти и другие подобные вопросы задают менеджеры по продажам постоянно. И это не новички, а специалисты, которые работают в этой сфере длительное время.

Клиенты становятся все избирательнее, конкуренты наступают на пятки. Здесь очень важно быть в курсе, оперативно реагировать на изменения рынка и внедрять новые инструменты и техники, а главное, быстро меняться.

Возражения должны отрабатываться на основе технологии амортизации и открытости, ведь слова клиента - это всего лишь мнение, которое можно тактично поддерживать, переводить на свой лад.

Новые техники дожима по телефону и в мессенджерах, включая личную мотивацию – то, на чем держит фокус внимания спикер весь день.

Продажи на максимум – флагманская программа спикера, в которой сосредоточены самые новые подходы в продажах.

#### ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ:

- Менеджеры по продажам
- Руководители отделов продаж
- Собственники и предприниматели
- Коммерческие директора

#### ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ:

1 день (8 академических часов)  
либо:  
2 дня (16 академических часов)

**Формат:** Выступление проводится в формате «Реалити», при котором спикер решает задачи («здесь и сейчас») с помощью живых звонков и разборов кейсов аудитории с большим числом практики.

#### Программа:

##### НАВЫКИ И НАСТРОЙ В ПРОДАЖАХ

Ключевые навыки для роста. Принцип «ПВО» в продажах. Что делать с «клиентами-манипуляторами?» Техника Толстого. Принцип «МЧС», ТРЕХ «ЗАМ», метод «Брата 2»

##### ТЕЛЕФОННЫЕ ПРОДАЖИ. ЖИВЫЕ ЗВОНКИ

Реалити-звонки в отдел продаж или конкуренту компании-участника: «Анализ лучших/худших скриптов, интонации, отработки возражений», «проверка менеджеров».

##### ОШИБКИ

Детали в диалогах, переписке, интонации и дожиме в переговорах собеседника, которые «выключают» желание покупать. Как обнаружить, зафиксировать и избавиться, чтобы повысить конверсию на 10-30%.

##### СИСТЕМА ПРОДАЖ

Как перестать оставлять клиентов после «Я подумаю». «СНИП» в построении системы. 4-х шаговая система «КабарДин». Как продавать решения и договариваться на КЭВ?

##### КРИЗИСНЫЕ ВОЗРАЖЕНИЯ

Новые техники отработки возражений. Техники отработки «Я подумаю», «Дорого», «Не интересно» и другие. Тотальное согласие без «ноканий». Техника «ППРАВ».

##### ДОЖИМ КЛИЕНТА

Как переводить клиента на следующий этап? Дожим с клиентами, не берущими трубки. Переключение клиента на визуальный «дожим» 3-мя методами. Программирование клиента через «ЯВМ».

##### МЕССЕНДЖЕРЫ И ПРОДАЖИ В ПЕРЕПИСКЕ.

Отправка «догоняющих сообщений» в Whats App после переговоров. Видео, голосовые и «так вот» - подходы). Реалити-разбор кейсов участников в формате живой переписки и ответов.

##### ЛИЧНЫЙ КОРПОРАТИВНЫЙ БРЕНД или «КАК ПОВЫШАТЬ ДОВЕРИЕ?».

«ТОП» - подход, через тактику, ораторское искусство и прогревы клиентов. Клиенты покупают сначала вас – затем ваш продукт – как умело становиться брендом компании

