

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)

#### **Программа:**

##### **НАВЫКИ И НАСТРОЙ В ПРОДАЖАХ**

Ключевые навыки для роста. Шесть ключевых навыков в продажах: ЭИС и СВЧ. 2 полушария – 2 воздействия. Энергия, интонация и умение говорить без заезженных фраз. Принцип «Дамасио» и ГУСЬ-подход.

##### **СТРАХИ И СТРЕСС**

Что делать с «клиентами-манипуляторами?» Техника Толстого. Принцип «МЧС», ТРЕХ «ЗАМ», метод «Брата 2». Личный пример страхов звонков из 2003-го. Проработка страхов команды. Подход Дэфо.

##### **ТЕЛЕФОННЫЕ ПРОДАЖИ. ЖИВЫЕ ЗВОНКИ**

Реальности-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?

##### **ДОЖИМ КЛИЕНТА**

Встречи, звонки и мессенджеры. 4В-подход в мессенджерах: вводная фраза, варианты, ваши ссылки и вопрос. Как отправлять сообщения в WA без сохранения контакта. Прогревы в 12-ти соц сетях.

##### **МЕССЕНДЖЕРЫ И ПРОДАЖИ В ПЕРЕПИСКЕ.**

Отправка «догоняющих сообщений» в Whats App после переговоров. Видео, голосовые и «так вот» - подходы). Личный бренд менеджера.

##### **ПРЕДВОЗРАЖЕНИЯ**

Три личных кейса после которых возражения появляются или уходят. 4 подхода к увеличению продаж. 5 правил предвозражений.

##### **ВОЗРАЖЕНИЯ: СТЕРЕОТИПЫ И ОТРАБОТКА**

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

**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.