

Программа:

Если вы хотите освоить максимум рабочих инструментов на одном тренинге – то максимальная концентрация - именно в этой программе. Восемь ключевых векторов, которые формируют приемы в продажах демонстрируются спикером в «реалити-формате».

После звонка клиенту следует переписка в Whats App. Затем, или в процессе, включаются кросс-продажи, помогая в допродажах переключать клиента на сопутствующий продукт. После: включаются переговоры на личных встречах и в параллели инструменты влияния в профилях социальных сетей.

Теория семи касаний клиента гласит – клиенту нужно напомнить о продукте не менее семи раз, для того чтобы сделка состоялась. Вы должны обладать самыми рабочими приемами, чтобы убеждать клиента легко во всех каналах: лично, по телефону, соц. сетях, мессенджерах и др. Применяйте инструменты в режиме здесь и сейчас и продавайте себя и компанию быстро и дорого.

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.

ТРЕНДЫ И ПРАВИЛА

8 правил телефонных продаж. Переговоры по методу «ГУСя», техника АИНИД, работа с микроэмоциями. “Зацепки” и “дожим”. Как становиться «своим» с первых секунд

ТЕЛЕФОННЫЕ ПРОДАЖИ

Реалити-звонок из зала в компанию, клиенту на выбор участников: новому или текущему: «ведение переговоров с целью перевести клиента на следующий этап». ТОП-ошибки в переговорах.

КРОСС-ПРОДАЖИ

Как допродавать с текущей «сонной» базой? Как легко переводить клиента на покупку дополнительного продукта? Скрипты и техники кросс-продаж. Как увеличивать средний чек на 30+%.

ПРОДАЖИ ПО РЕКОМЕНДАЦИЯМ

Как получать рекомендации после и во время продажи. Метод «КДР». Стадии получения «мягких» рекомендаций. Как получать рекомендации “между прочим”?

ПЕРЕГОВОРЫ 1X1

Приемы эффективных встреч 1x1. Как управлять «дистанцией», не скатываясь в «панибратство»? 4 варианта расположения на переговорах. «Доработка жестами», сторителлинг.

ПЕРЕГОВОРЫ В МЕССЕНДЖЕРАХ.

Как «догонять» клиента сообщениями. Что именно писать, чтобы убеждать. Живая отработка возражений с клиентами. Ключевые фразы для убеждения клиентов

ЛИЧНЫЙ БРЕНД ПРОДАВЦА. КАК ПРОДАВАТЬ «ДОРОГО»?

5 векторов личного брендинга для переговорщика: фото-стиль, профили в соц. сетях и пр. Брендинг с бюджетом «0».

САМОМОТИВАЦИЯ

Как «зажечь себя?». Системные приемы самомотивации: отработка реакций, химия продаж, страхи, зона дискомфорта и пр.