

## Тренинг активных продаж.



**Активные продажи** – продажи высшего уровня. Мы активно ищем клиентов и настойчиво устанавливаем с ними отношения, даже если они нас не ждут и не настроены на сотрудничество. Клиент может заниматься своими рабочими делами, думать о другом и в этот момент появляемся мы. В активных продажах очень важно уметь расположить собеседника к себе, заинтересовать, вовлечь в процесс продажи, и – продать. Менеджеру требуется особое мастерство и отработанные навыки. Жизненно необходимо быть профессиональным коммуникатором, великолепно знать техники и приемы продаж. Всему этому и посвящена работа на тренинге по активным продажам.

**Цель тренинга:**

- повысить мастерство и навыки продаж участников
- получить знания о технологии активных продаж
- усилить мотивацию к продажам и научиться преодолевать стресс
- отработать навыки по вхождению в контакт, диагностики клиента, презентации, работе с возражениями, переговоров о цене, завершении сделки
- научить оказывать влияние на клиента

**Длительность – 16 часов (2 дня).**

Тренинг разбит на блоки по 3 часа с перерывами. Теория чередуется с практической по всем основным навыкам необходимых для успешных продаж. Тренинг так же содержит новые технологии ориентированные на повышение работоспособности.

### **Кому не подойдет?**

Тем, кто не желает получать новые навыки. Тем, кто доволен результатами продаж и не стремится к их увеличению.

*Большая часть программы состоит из авторских или модифицированных автором тренинга техник.*

**Программа тренинга "Секреты Активных Продаж" по блокам:**

### **Зона комфорта**

Зона комфорта – это та область, которую создает для себя каждый человек. Это – его привычки, его друзья, его стиль работы, его любимые клиенты. Расширить зону комфорта – значит достичь большего чем то, что имеешь, выйти на новый уровень, не дать себе утонуть в рутине и постоянно увеличивать свой доход.

**Навык:** Научиться стабильно и осознанно улучшать себя и свои достижения. Перестать нервничать перед неизвестностью. Понять принцип успешности удачливых менеджеров и продавцов.

**Практическое упражнение.**

## **Сильные и слабые стороны**

Каждый человек обладает сильными и слабыми чертами. Однако супер успешными чаще всего становятся не те, кто близко к идеалу, а те кто умеет действительно эффективно использовать свои способности. Например, IQ Джорджа Буша – 92, тем не менее, мы знаем чего он достиг.

**Навык:** Осознав свои возможности, сотрудники почувствуют уверенность в себе, научатся лучше справляться с работой и находить верные решения даже в сложных ситуациях. Умение определять свои действительно сильные стороны даст возможность их усилить и достичь фантастических результатов.

**Практическое упражнение.**

## **Что такое продажа**

Продажа – это искусство изменять мнение человека, о чем либо. Мы в повседневной жизни постоянно кому-то что-то продаем: себя, идеи, свои желания. Цель блока – привить сотруднику уверенность, что продажа – это часть его жизни, тем самым снять стресс от работы.

**Навык:** Начать чувствовать уверенность в своих силах, перестать испытывать стресс и психологическое напряжение от продаж. Легко и свободно чувствовать себя в процессе переговоров.

**Практическое упражнение.**

### **Продажи, основанные на уверенности**

Уверенный в себе и своем продукте сотрудник может передать свою уверенность клиенту. Многие продавцы не верят в свой продукт, постоянные претензии со стороны клиентов подрывают их уверенность. Задача тренинга – научить продавцов важности внутренней уверенности в продукте, в себе и в компании.

**Навык:** Уверенный продавец осуществляет больше продаж и получает удовольствие от процесса. Уверенность и намерение помочь, располагает клиента к покупке.

**Практическое упражнение, групповая работа.**

### **Подготовка контакта**

Цель подготовки – наладить поиск клиентов и обязательно включить в этот процесс предварительный сбор информации о клиенте. Клиенты могут быть найдены как во вне, так и среди постоянных клиентов (до продаж). Научиться определять перспективных и платежеспособных клиентов.

**Навык:** Научиться находить хороших клиентов. Научиться привлекать клиентов пассивными методами.

**Практическое упражнение.**

## Выстраивание отношений

Устанавливать хорошие отношения с клиентами, чтобы они хотели продолжать вести бизнес с Вами и Вашей компанией, а Вам – нравилось вести бизнес с ними. Установление доверительных отношений и умение за 30 сек рассказать основные достоинства вашей компании, приводит к эффекту «сарафанное радио».

**Навык:** Научиться с первых же фраз вызывать доверие. Получить лояльных клиентов, которые будут продолжать работать с Вами, несмотря на любые временные трудности.

**Практическое упражнение, групповая работа.**

## Диагностика

Умение задавать правильные вопросы – это ключ к успеху. Цель – выяснить то, каким образом нужно презентовать продукт. Научиться выявлять истинные потребности, подготовить клиента к презентации. Составить опросный лист.

**Навык:** Умение задавать правильные вопросы. Постепенное раскрытие клиента. Научиться находить индивидуальный подход к потребностям клиента.

**Практическое упражнение, групповая работа.**

## Презентация выгод

Подача продукта в выгодном свете. Использование четкого плана по организации и проведению презентации. Представление любого продукта или услуги с использованием всех органов чувств. Выстраивание порядка презентации свойств и выгод продукта в соответствии с потребностями клиента.

**Навык:** Создание у клиента желания купить продукт. Создание у клиента ощущения владения продуктом. Превентивное урегулирование основных возражений.

**Практическое упражнение, групповая работа.**

### **Улаживание возражений**

Система улаживания возражений из 5ти шагов. Метод построения ответов на любые типы возражений по готовым шаблонам. Определение истинных и ложных возражений клиента.

**Навык:** Научиться чувствовать себя комфортно, улаживая возражения клиента. Иметь набор готовых ответов на наиболее частые возражения. Уметь убеждать клиента в своей правоте.

**Практическое упражнение, групповая работа.**

### **Завершение сделки**

Способы понять момент, когда клиент "дозрел". Завершение сделки по средствам завершающих вопросов. Переговоры о цене. Как поставить точку в длительных переговорах.

**Навык:** Умение завершать сделку вовремя.

**Практическое упражнение, групповая работа.**

**Мы будем рады видеть Вас среди наших клиентов!**

**Успехов Вам и Вашему бизнесу!**