

Программа тренинга

«Продажа недвижимости с использованием современных психотехнологий»



Участники тренинга: Руководители подразделений и специалисты по продаже и аренде коммерческой недвижимости

Благодаря бизнес-тренингу "**Продажа недвижимости**" Ваши сотрудники обучаться современным психотехнологиям продвижения услуг, приемам косвенного влияния и убеждения. Здесь они приобретут навыки управления продажами, ведения клиента в нужную для себя сторону, научатся работать с возражениями клиента.

На этом тренинге Ваши сотрудники научатся распознавать манипуляции и отвечать на них, освоят приемы и особенности работы с капризными и сложными клиентами.

Участники приобретут навыки управления конфликтной ситуацией, отстаивания своих интересов и интересов фирмы в конфликтных ситуациях, работы с конфликтным клиентом, управления эмоциями своими и клиента.

Программа:

1 модуль «Подстройка к клиенту»

- Согласование реальности с клиентом
- Приемы установления доверия
- Обучение нахождения общего языка

2 модуль «Управление продажами»

- Приемы управления
- Навыки ведения клиента в нужную для себя сторону
- Нарботка навыков управления продажами
- Умение акцентировать внимание на преимуществах Компании, данного объекта недвижимости

3 модуль «Использование современных психотехнологий»

- Современные эффективные психотехнологии продаж
- Современные приемы продаж
- Действенные приемы косвенного влияния
- Приемы убеждения

4 модуль «Работа с возражениями»

- Виды возражений
- Готовность к разным видам возражений
- Способы обработки возражений
- Обоснование цены
- Приемы работы с отказом



**Арт Бизнес Консалтинг
(Нижнее Поволжье)**

г. Волгоград, ул. Канунникова, 6/1
г. Волжский, ул. Карбышева, 76
г. Астрахань, ул. Бэра, 28а

Телефон:

+7 8442 50-34-77
+7 8442 59-34-77
+7 9616 77-97-77
+7 8512 72-34-77

Интернет:

www.abc-vlg.ru
www.galinov.ru
www.ok-nlp.ru
abc@abc-vlg.ru



Art Business Consulting

5 модуль «Манипуляции. Работа с клиентом-манипулятором»

- Виды манипуляций
- Умение распознавать манипуляции со стороны клиента
- Способы защиты от манипуляций
- Ответы на манипуляции



6 модуль «Управление конфликтной ситуацией»

- Поведение в конфликтах
- Как отстаивать свои интересы в конфликтных ситуациях
- Способы и навыки аргументации
- Управление своими эмоциями в конфликте
- Управление эмоциями клиента
- Навыки управления конфликтной ситуацией
- Работа с конфликтным клиентом

7 модуль «Работа со сложными клиентами»

- Приемы нейтрализации капризов клиента
- Приемы работы с капризным клиентом
- Приемы работы со сложным клиентом
- Клиент с позицией превосходства
- Навыки работы с клиентом в позиции превосходства

8 модуль «Сопровождение клиента после оказания услуги»

- Получение контактной информации о клиенте
- Получение повода для контакта с клиентом
- Ведение клиента после оказания услуги
- Выстраивание долгосрочных отношений с клиентом

Продолжительность тренинга: 16 часов (2 дня по 8 часов)

Возможен экспресс-вариант 8-12 часов с гибким графиком (программа готовится индивидуально на основе предварительной диагностики участников и наиболее актуальных заявленных тем).

В корпоративный формат тренинга включено:

- *собеседование с Руководителем по целям и задачам тренинга;*
- *предварительная диагностика персонала;*
- *изменение стандартной программы под специфику продуктов и услуг Компании, а также с учетом целей поставленных Руководителем;*
- *посттренинговая диагностика;*
- *отчет по проведению мероприятия с рекомендациями по внедрению результатов для Руководителя.*

