

**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



Тренинговый семинар «Психотехнологии Продаж»

Уникальная методика построения отношений с клиентом, основанная на лучших практических приемах из различных направлений современной психологии, обеспечит гарантированный рост продаж. Овладев техникой противостояния манипуляциям, технологиями телефонной коммуникации, беспроблемными ролевыми сценариями и их использованием в продаже, способами увеличения привлекательности предложения и тактикой вербовки союзников, вы почувствуете себя ассом в мире продаж.

ПРОГРАММА:

Тема 1. Поиск потенциальных клиентов.

Источники и методы составления списка клиентов. Сегментирование рынка. Покупка квалифицированных списков. Подключение к конкурентам. Сортировка списка.

Тема 2. Телефонные продажи.

Плюсы и минусы телефонной коммуникации. Роли собеседников. Функции телефонной коммуникации: получение информации, «прохладные» звонки, договоренность о встрече. Планирование работы «на телефоне». Подготовка звонка. Внутренний настрой продавца.

Технология телефонной коммуникации. Приветствие и представление. Паралингвистическое и экстралингвистическое сопровождение как средство формирования впечатления. Пристройка к модальности. Получение сведений о «ключевой фигуре». Идентификация покупателя. «Прохладные» звонки. Тактики построения первой фразы. Основные «побудители интереса». Реакция на возражения. Принцип «открытой двери». Особенности телефонного сообщения о предложении. Договоренность о встрече.

Тема 3. Построение взаимоотношений с клиентом.

Коммуникативные стили продаж. Приемы и техники завоевания симпатии. Секреты личного обаяния. Самопрезентация достоинств. Услуги и подарки. Комплиментарное восхваление. Единство мнений. Невербальное сопровождение.

«Силовые» методы продаж: стратегия давления. Приемы повышения статуса. Создание впечатления компетентности. Выбор доминантных ролей. Невербальная демонстрация уверенности.

Природа и механизмы стратегии манипулирования.

**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

Тема 4. Методы увеличения привлекательности предложения.

Методы обольщения: «мелкие услуги», «нога в дверях», «подача низкого мяча».

Силовая стратегия: ставка на аргументы. Основные аргументы силовика. Приемы «добивания»: «прямо в лоб», «засылка клонов», «подсахаривание». Работа в тандеме: «хороший парень – плохой парень». Манипулятивные сценарии: «Святая простота», «Казанская сирота», «Алкоголик», «Красная шапочка». Программирование партнера. Метафоризация высказываний. Техника вставленных сообщений.

Тема 5. Сбор информации и поиск союзников.

Легализация резидента. Какие сведения могут оказаться полезными? Установление контакта. Создание «легенды». Приемы провокации высказываний. Маскировка намерений. Способы «втягивания» в сотрудничество: «вынужденное согласие», диспропорция усилий, неожиданные побочные последствия. «Терапия» фиксированной роли: А как бы вы поступили на моем месте? Вербовка агента. Технология стимулирования личной заинтересованности.

Тема 6. Преодоление сопротивления.

Причины сопротивления. Приемы и техники стратегии давления. Приведение в смятение. Скрытые укоры. Неопровержимые аргументы. Дискредитация ранга партнера. Угрозы. Нерушимые обязательства. Чем опасна силовая стратегия? Условия предотвращения эмоциональных конфликтов. Выход из конфликта.

Стратегия разрешения проблемы. 3 класса решений: компромисс, соглашение о процедуре, интегративное решение. Продажа нескольким лицам, принимающим решение. Манипулятивные игры клиентов. Способы противодействия манипуляциям.

Тема 6. Новые горизонты: расширение влияния.

Послепродажное сопровождение: как вырастить приверженного клиента? Сценарий получения рекомендаций. Отработка отказов. Расширение связей. Создание эффекта присутствия. Союз с «конкурентами». Планирование успеха. Управление временем.