

**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 69-11-69

Интернет:
www.abc-vlg.ru
www.galinov.ru
www.ok-nlp.ru
abc-vlg@mail.ru



Тренинг-практикум

«Мастер-класс эффективных продаж»

Тренинг предназначен для:

Опытных и не очень менеджеров по работе с клиентами, консультантов и продавцов, в чьи обязанности входит поиск клиентов, общение с ними, заключение договоров и поддержание долгосрочных и позитивных отношений с клиентами.



Цели тренинга:

- Систематизировать профессиональный опыт продаж;
- Изучить и отработать новые техники продаж;
- Повысить эффективность продаж участников тренинга.

Продолжительность: 12 часов.

Тренинг учит участников находить такие пути в общении с клиентом, в ходе которых у клиента практически не возникает возражений на предложение менеджера

Краткая программа:

Тема 1. То, что Вы не знаете о продажах: новое в психологии и технологии продаж.

Тема 2. Компетентность: товар, процесс продаж, работа с клиентом.

Тема 3. Контакт. Выявление и формирование потребностей.

Тема 4. Презентация фирмы и продукта.

Тема 5. Типология клиентов: как с ними работать?

Тема 6. Работа с возражениями. Как сделать, так чтобы клиент сам «продал» себе.

Тема 7. Заключение сделки.

Тема 8. Применение в продажах невербальных и речевых техник НЛП.



Тренинг для СМАРТС-Астрахань GSM, 01.2010

Менеджеры, обученные продажам по данной программе, повышают эффективность своей работы на 20-30%

Формы работы:

В ходе тренинга используются современные методы обучения.



- разбор конкретных рабочих ситуаций,
- работа с кейсами и проблемными ситуациями,
- групповые дискуссии и обмен опытом,
- индивидуальные упражнения,
- метафоры
- ролевые игры.

Обучение сотрудников ГУП «Волгофарм», 11.2009