

**Art of Business Consulting
(Нижнее Поволжье)**

г. Волгоград, ул. Ким, 10а
г. Волжский, ул. Карбышева, 76
г. Астрахань, ул. Бэра, 28а

Телефон:

+7 8442 50-34-77
+7 9616 77-97-77
+7 8512 69-11-69

Интернет:

www.abc-vg.ru
www.galinov.ru
abc-vg@mail.ru



Art of Business Consulting

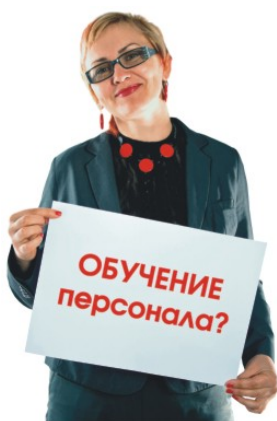
Тренинговый семинар

«Стратегия перехвата клиентов в условиях жесткой конкуренции»

Цель:

Отработка навыков эффективных продаж в условиях высокой конкуренции.

Программа:



Тема 1. Трехшаговый метод подготовки к перехвату клиента:

- **Шаг 1. Кто мы?**
Позиционирование по основным категориям: товар, дополнительные услуги, персонал, имидж.
- **Шаг 2. Кто наши потенциальные клиенты?**
Основные группы клиентов и их потребности.
- **Шаг 3. Кто наши конкуренты?**
Доля рынка, что предлагают, как себя позиционируют;
Составление матрицы сильных и слабых сторон в сравнении с конкурентами.
- SWOT-анализ себя и конкурентов, Техника USP (уникальное торговое предложение).

Тема 2. Процесс Продаж.

Эксперт - Результативная Модель Поведения в продажах.

- Работа с Возражениями;
- Эффективная презентация;
- Методы заключения сделок;
- Психологические установки и навыки результативной модели поведения продавца.

Тема 3. Психология привычки. Психология удовлетворённости.

- Использование Системы Вопросов в работе с удовлетворенными и привычными к другой системе клиентами.

Тема 4. Технологические и психологические методы убеждения

- Универсальные инструменты продаж;
- Методы увеличения дохода в продажах.

**Тема 5. Система Вопросов – Система
Управления Процессом Продаж**

- Установление контакта с клиентом конкурента при личной встрече;
- Выявление, уточнение потребностей, возможностей и критериев принятия решений клиентом;
- Аргументация своего торгового предложения;
- Работа с возражениями клиента конкурента;
- Варианты эффективных завершений встреч/переговоров с клиентом конкурента.



**Art of Business Consulting
(Нижнее Поволжье)**

г. Волгоград, ул. Ким, 10а
г. Волжский, ул. Карбышева, 76
г. Астрахань, ул. Бэра, 28а

Телефон:

+7 8442 50-34-77
+7 9616 77-97-77
+7 8512 69-11-69

Интернет:

www.abc-vlg.ru
www.galinov.ru
abc-vlg@mail.ru



Тема 6. Технологии Влияния в работе с Клиентами

- Применение технологий НЛП и гипнотических шаблонов в работе клиентами;
- Использование вербальных и невербальных техник в коммуникациях;
- Модальности (система ВАК) – выявление и применение на практике.

Итоговая работа:

Разработка сценариев встречи с клиентом, использующим конкурентный продукт. Розыгрыш ситуаций с применением полученных на тренинге навыков и компетенций.



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.*