



ПРОГРАММА ТРЕНИНГА «МАСТЕРСТВО ПРОДАЖИ ТОВАРОВ И УСЛУГ»

Целевая группа – менеджеры, продавцы, предприниматели, все кто хочет улучшить качество и количество продаж

Цель – повышение профессиональной компетенции в области продаж, формирование умений и навыков, способствующих успешной продаже

Базовые модули тренинга:

Модуль 1. Целеполагание и мотивация продавца

- Мотивация продавца на увеличение продаж и корректное обслуживание покупателей
- Способы создания команды, работающей на единую цель
- Психологический портрет продавца Вашей продукции

Модуль 2. Практические приемы и способы работы с покупателями

- Пять ступеней успешной продажи
- Вербальные и невербальные способы контакта с покупателем, эмоциональная подстройка
- Положительная мотивация на общение с клиентом
- Речевая культура продавца
- Психологические подходы в работе с разными типами клиентов: «Робкий», «Скряга», «Артист», «Всезнайка», «Недовольный», «Любопытный», «Эстет», «Неопределившийся»
- Особенности работы с визуалами, аудиалами и кинестетиками
- Техники работы с возражениями, претензиями
- «Дайте клиенту почувствовать себя в выигрыше» - деловая игра
- Самый «трудный» клиент. Развитие психологической гибкости у персонала
- Завершение общения с клиентом: способы и формы

Модуль 3. Навыки работы с профессиональным выгоранием

- Влияние стресса на поведение. "Полезные" и "вредные" эмоции
- Способы психологической защиты во время работы
- Методы саморегуляции и расслабления, зарядка положительными эмоциями
- Создание позитивных установок на работу

Завершение тренинга

- Итоговая дискуссия
- Вручение сертификатов

Продолжительность: 14 академических часов (2 дня)

Программа адаптируется с учетом особенностей целевой группы и потребностей Заказчика.

Группа: от 10 человек. Участникам тренинга выдается раздаточный материал, который содержит основные аспекты тренинга.

Стоимость: 3500 руб. на одного участника тренинга. Возможна корректировка стоимости при увеличении числа участников.

Место проведения: Учебные аудитории АНО ДПО «Учебно-деловой центр», возможно проведение тренинга на территории Заказчика.

Контакты: эл. почта ano-udc@bk.ru

тел. 8 (3846) 65-54-49, 8-900-108-93-18