



Тренинг Дружеские продажи™

Новый тип продавца: создает ценность путем выявления скрытых проблем, задавая наводящие вопросы, вызывает чувство озарения у клиента, тем самым создавая для него ценность. Стоимость уже не играет главной роли при таком положении.

Цели, задачи:

- Построение долгосрочных доверительных (дружеских) взаимоотношений с клиентом.
- Глубокий, личный контакт с клиентом.
- Знание клиента.

Программа тренинга:

- Знакомство, формулирование целей и задач тренинга, с группой;
- Тестирующие кейсы. (Игры и упражнения, помогающие участникам осознать своё мировоззрение, отношение к клиентам и продажам);
- Дискуссия на тему «правильных и не правильных подходов к продажам». Определение составляющих Дружеских продаж™;
- Невербальная коммуникация;
- Подстройка и раппорт как основа взаимной приязни;
- Состояния и ощущения. Создание позитивного образа себя в глазах клиента. Якорение;
- Система ценностей – выявление и использование;
- Убеждения. Способы формирования и изменения. Раскрытия – мгновенное изменение убеждений;
- Структура личности человека. Выявление и использование;
- Модель «Взаимоотношения/Задачи». Нахождение баланса;
- Техники позитивного преодоления возражений;
- Техники неявного консультирования клиента;
- Личностная разведка и персональный CRM;
- Построение долгосрочных, дружеских взаимоотношений.

Особенности программы

В зависимости от пожеланий заказчика программа может быть проведена в разных форматах: от четырехчасовой лекции до двадцатичетырехдневного курса. Оптимальным, с точки зрения усвоения навыка, можно назвать формат периодических встреч (четыре часа – раз в две недели). В силу специфики темы результат программы на 80% будет зависеть от участников тренинга и корпоративной культуры компании и варьироваться от полной бесполезности до фантастически успешного.