

Психология продаж

Дата, время	тема	Тренинг или лекция
Основные направления семинара	<p>Модуль 1. Управление персоналом - управление изменениями в продажах.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.управление персоналом в отделе продаж и руководство людьми – сходства и различия. 2.работа с персоналом в отделе продаж: функции и задачи. 3.укрепление корпоративной культуры менеджеров по продажам. 4.технологии определения ключевых сотрудников в отделе продаж. 5.система оценки персонала в отделе продаж. 6.корпоративные нормы поведения в сложной ситуации. 7.создание кадрового резерва для отдела продаж 	Лекция
	«самооценка менеджера по продажам»	Тренинг
	<p>Модуль 2. «тактика эффективных продаж»</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.психология продаж «бизнес и ты»: ваша финансовая независимость, ваш карьерный рост и социальный статус, ваш профессиональный рост. 2.техника персональных продаж: ключевые факторы успеха. Активация продаж. Формула прибыльных продаж. <ul style="list-style-type: none"> -как «нацелить» сотрудников на активные продажи? -технология активных продаж: как построить сбыт? -как повысить эффективность звонков клиенту? -как написать коммерческое предложение? - продажа без скидок? 3.установка контакта с клиентом. Разведка потребностей и возможностей клиента: виды вопросов. 4.пять ключевых этапов в процессе продаж. Пять правил прохождения этапов продаж. 5.презентация коммерческого предложения. 6.работа с возражениями. 7. Завершение продаж: пять методов. 8.корпоративная книга сценариев продаж 	Лекция
	<p>Модуль 3. «навыки работы с клиентами и управление конфликтами»</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.навыки коммуникации - основа эффективной работы с клиентами 2.секреты успешной презентации продукта 3.работа с реакциями клиента на презентацию 4.типы клиентов и работа с ними 5.навыки управления конфликтами при работе с клиентами 6.завершение коммуникации с клиентом 	Лекция
	«критерии оценки сотрудников в отделе продаж»	Тренинг
	«проверяем менеджеров по продажам»	Тренинг
	<p>Модуль 4. «профессиональная продажа: телефонные переговоры».</p> <p>Специфика телефонного общения и телефонных продаж.</p> <p>Правила ведения телефонных переговоров.</p> <p>Внутренняя установка и положительная мотивация на общение при продажах по телефону, развитие способности поддерживать их в различных ситуациях.</p> <p>Воздействие на слушателя без визуального контакта.</p> <p>Выработка индивидуальных коммуникативных навыков, определяющих эффективность продаж по телефону:</p> <ul style="list-style-type: none"> - определение адресата, приветствие и знакомство; - введение цели переговоров и ее уточнение с учетом интереса партнера; - введение временных рамок общения; - обеспечение сосредоточенности собеседника на продавце; -установление объединяющей рамки, -техники подстройки к партнеру по голосу, по форме и стилю общения, - техника «перевода» своего языка на язык клиента. <ol style="list-style-type: none"> 6. установление психологического контакта, сбор информации о партнере, о его интересах и потребностях. 7. Презентация товара и услуг по телефону. 8. Возражения и отношения к ним. Преодоление возражений. Влияние на оценки и позицию клиента. 9. Договоренности и выход из контакта 	