



Каждый наш день связан с переговорами и от их результативности зависит наша карьера.

Тренинг-цикл это удобный и эффективный формат проведения обучения. Восемь занятий проводятся в непрерывной ротации, каждый понедельник и среду. Участники тренинга имеют возможность гибко планировать свои посещения и гарантировано получить все темы по программе, начиная с любого занятия.

Первое посещение всегда **бесплатно**, Вы имеете уникальную возможность - прийти на «пробник»

Срок обучения 1 месяц (2 занятия в неделю по 2 часа, 9 занятие-бонус)

Тренинг-цикл «МАСТЕР ПРОДАЖ»

предназначен для тех, кто хочет получить реальные инструменты, начать применять полученные знания уже в процессе обучения и **стать мастером переговоров и продаж.**

Если:

- у Вас есть новые менеджеры по продажам, но у Вас нет времени их «натаскивать»
- имеющиеся «продажники» продают неэффективно
- Вы сами - менеджер по продажам и хотите получать больший результат от своей работы, научиться чему-то новому
- Вы хотите стать **мастером переговоров и продаж**

На тренинге **МАСТЕР ПРОДАЖ** Вы научитесь:

- вести личные и телефонные переговоры любого уровня
- обходить секретарей и выходить на ЛПР
- профессионально заходить в коммуникацию
- вести клиента в разговоре, используя манипулятивные техники
- работать с возражениями
- завершать сделку с максимальным результатом
- ...и многое другое...

Основные темы:

1. Методы кратного увеличения результативности переговоров
2. Технология переговоров. Большой и малый цикл.
3. Философия и психология влияния
4. Работа с возражениями
5. Скрипты телефонных переговоров.
6. Закрытые технологии вербовки клиентов и партнеров
7. Энергетика переговоров. Техники защиты от профессионального выгорания

8. Жесткие переговоры в конфликтном поле
9. Деловые игры (отработка полученных навыков на практике).

Стоимость обучения – 7500 руб. за одного человека.

При участии более 3 человек от одной компании скидка до 20%

Программа

1 ДЕНЬ: Философия продажи.

- Как почувствовать удовольствие и драйв от движения к намеченной цели в продажах?
- Как без давления убедить клиента купить именно у Вас?
- 6 продаж в ходе переговоров

2 ДЕНЬ: Предварительная подготовка (сбор информации и установление контакта)

- Как «подружиться» с секретарем?
- Как преодолеть страх перед любым клиентом?
- Как произвести неизгладимое впечатление за 30 секунд?
- Как один комплимент может изменить весь ход переговоров?
- 5 правил прохождения по этапам продаж.

3 ДЕНЬ: Выявление потребностей

- Вопросы «табу» - о чем нельзя спрашивать клиента?
- Как составить КП, которое не отправят в корзину?

4 ДЕНЬ: Презентация по телефону

- Что лучше – личная встреча или презентация по телефону?
- Как за 1 минуту убедить клиента купить именно у Вас?

5 ДЕНЬ: Презентация при личной встрече

- 6 эмоциональных точек воздействия на поведение клиента
- 12 элементов успешной презентации

6 ДЕНЬ: Работа с возражениями

- Почему нужно поблагодарить клиента за возражение?...
- Универсальная схема работы с возражениями

7 ДЕНЬ: Завершение сделки и «мостик в будущее»

- О чем говорит клиент, когда он не произносит ни слова?
- Как проложить «мостик в будущее»?

8 ДЕНЬ: Самодисциплина и самоорганизация

- Вопросы личной мотивации
- Тайм-менеджмент

9 ДЕНЬ: Бонус

- посещение одного из мастер-классов компании ДиректАктив на выбор (расписание ближайших мероприятий на сайте)

Место: Центр развития бизнеса Сбербанка России, пр. Красноармейский 77, 3 этаж
(каждый понедельник и среду с 16.00 до 18.00)

Первое занятие: 27 октября 2014 в 16 часов, для участия предварительная запись по контактным телефонам:

25-48-20 офис

8-903-949-5543

8-963-534-5765

Email: direct-active@yandex.ru

План на Ноябрь 2014						
Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб	Вс
27 16:00-18:00 1-й день	28	29 16:00-18:00 2-й день	30	31	1	2
3 16:00-18:00 3-й день	4	5 16:00-18:00 4-й день	6	7	8	9
10 16:00-18:00 5-й день	11	12 16:00-18:00 6-й день	13	14	15	16
17 16:00-18:00 7-й день	18	18 16:00-18:00 8-й день	20	21	22	23
24 16:00-18:00 1-й день	25	26 16:00-18:00 2-й день	27	28	29	30
1 16:00-18:00 3-й день	2	3 16:00-18:00 4-й день	4	5	6	7