

Тренинг

Продажи: «FACE to FACE»

Цель	систематизация и получение новых знаний о технологиях и техниках продаж, увеличение продаж за счёт применения полученных навыков
Для кого	начальники отделов продаж; региональные и территориальные менеджеры; менеджеры по продажам; супервайзеры; торговые представители; частные предприниматели; сотрудники отдела продаж; и все заинтересованные лица
Краткое описание	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Психологическая подготовка продавца; ✓ «Идеальный» клиент, ожидания и разочарование; ✓ «Идеальный продавец», ожидания клиента; ✓ Приемы преодоления возражений; ✓ Техники закрытия сделки
Обратите внимание	 Тренинг носит практико-ориентированный характер  Тренинг может быть проведен в корпоративном формате  Выдается сертификат участника
Программа	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Видение продаж как процесса работы с клиентом; ❖ Основные моменты привлечения внимания клиента; ❖ Правильная формулировка вопросов при выяснении потребности клиента; ❖ Обучение навыкам эффективной презентации; ❖ Алгоритм завершения продажи и формирование постоянного клиента; ❖ Антистресс – развитие навыков саморегуляции
Тренер	Нестеренко Ольга Алексеевна - практический психолог, бизнес-психолог, преподаватель психологии, специалист по психолого-педагогической и судебной экспертизе
Также рекомендуем семинары	<ul style="list-style-type: none"> • Переговорные технологии в продажах
Условия участия	Слушателям необходимо до начала курса зарегистрироваться и оплатить обучение (при себе иметь копию платежного поручения)
Форма участия	Очная
Объем	6 часов
Срок обучения	Группы формируются в течение года. Предварительная запись.
Адрес	Блюхера ул., 71Б, Новосибирск, Россия
Стоимость	3 250 руб.
Итоговый документ	Сертификат участника установленного образца