

ТРЕНИНГ  
**МАСТЕРСТВО ПРОДАЖ**

---

## ЦЕЛЬ

Освоить эффективные техники продаж  
Повысить личную результативность в процессе продаж  
Совершенствовать индивидуальный стиль продажи

## УЧАСТНИКИ

Руководители отделов продаж, менеджеры по продажам, торговые представители

## В ПРОГРАММЕ

### Успешный продавец

- ⊙ Внешняя и внутренняя подготовка. Настрой на интенсивную работу
- ⊙ Правильная мотивация продаж
- ⊙ Характеристики успешного продавца

### Подготовительный этап

- ⊙ ХПВ (характеристика / преимущества / выгоды)
- ⊙ Предварительный анализ потребностей
- ⊙ Сигналы верного и неверного движения. Методики различения

### Первый контакт

- ⊙ Важность первого впечатления
- ⊙ Техники установления контакта
- ⊙ Создание атмосферы доверия
- ⊙ Методы работы с волнением

### Анализ потребностей

- ⊙ Определение мотивов покупки и потребностей покупателя
- ⊙ Техника активного слушания
- ⊙ Умение задавать нужные вопросы
- ⊙ Универсальный блок вопросов

### Аргументация

- ⊙ Освоение техник презентации товара/услуги
- ⊙ Методика «дополнительной информации»
- ⊙ Метод «быстрых ответов»
- ⊙ Метод «позитивного влияния»
- ⊙ Психологические аспекты взаимодействия

### Работа с возражениями

- ⊙ Трудные клиенты
- ⊙ Методы работы с возражениями
- ⊙ Профилактика возникновения возражений

### Покупка

- ⊙ Сигналы покупки
- ⊙ Разговор о цене
- ⊙ Приемы завершения продажи
- ⊙ Эмоциональные дивиденды