

АКТИВНЫЕ ПРОДАЖИ В ПОЛЯХ!

ПРОГРАММА БИЗНЕС-ТРЕНИНГА



Цель тренинга: научиться продавать системно и результативно

Задачи: Обучить сотрудников основным правилам Активных Продаж

Понять: Кому продавать? Как продавать, когда много отказов? Как себя заставить хотеть продавать? Где брать силы и мотивацию?

Основные аспекты:

- Базовые Этапы Продаж
- Решения при типичных возражениях
- Мотивация при активных продажах

Продолжительность обучения: 2 полных дня (16 часов)

Целевая аудитория: специалисты по продажам; торговые представители; рекламные агенты; руководители среднего звена.

Место проведения: Минск.

Количество участников: 12-15 человек

Программа тренинга:

Введение в продажи

- Мотивация менеджера по продажам. Выход из отдела сбыта и переход в отдел продаж
- Создание результативной Воронки Продаж. Развитие самого важного навыка в продажах

Портрет идеального продавца

- **13** Типичных ошибок начинающего продавца и «продажника» со стажем
- Оценка и самоанализ профессионального уровня сегодня

Установление и поддержание контакта с Клиентом

- Работающие приемы управления контактом - первый контакт
- Типы Клиентов – подстройка по каждый тип

Выявление потребностей Клиента

- Типы и правила задавания вопросов
- Зеркальность процесса покупки и продажи

Презентация коммерческого предложения

- Перевод характеристик Вашего продукта в Выгоды для клиента
- Конкурентные преимущества Вашего Коммерческого Предложения

Управление возражениями Клиента

- Типы возражений. Алгоритмы преодоления
- Методы преодоления типичных возражений наших Клиентов
- Способы преодоления барьера цены
- Работа с жалобами и претензиями

Завершение сделки

- Практические способы ускорения принятия решения о покупке
- **5** работающих методов закрытия сделки: как "дожать", чтобы не "пережать"
- Совместный анализ результатов. Обратная связь от коллег и бизнес-тренера

В проведении тренинга используются: информационные и методические блоки, рабочие кейсы, практические ролевые упражнения и ситуационные задания, психологические инструменты ведения переговоров, тематический «мозговой штурм», слайды и видеоматериалы.

В тренинге используются лучшие примеры с «полей» в управлении продажами от тренера практика.

*Программа может изменяться, учитывая потребности участников и пожелания Руководства компании.

В итоге участники поймут как:

- Продавать больше, и что для этого делать
- Начинать и заканчивать продажу
- Отвечать на типичные возражения
- Мотивировать себя на амбициозные достижения

Отзывы участников после тренинга «Активные Продажи в ПОЛЯХ!»:



«Позитивно и продуктивно провели время, насыщенная программа, понравились практические упражнения, услышал много мелких, но интересных»

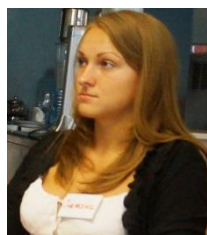
нюансов, которые можно применять на практике даже по тем темам, в которых был особо компетентен. Хотя мой опыт продаж более 10 лет. Что буду делать по-другому? 1. Более четкая постановка целей. 2. Использование СПИН продаж при общении с клиентами. 3. Паркинг в этапах продаж. Общая оценка тренинга: 10 баллов!»

Анатолий Петрович Полевик, специалист отдела продаж, г.Брест
ООО "Трансконсалт"



«Было интересно, познавательно и просто для понимания. После тренинга буду делать по-другому: 1. Обращу внимание на выявление потребностей. 2. Прочитаю книгу СПИН, Нил Рекхем. 3. Послушаю диск. Общая оценка 8 баллов. Советую пройти этот тренинг всем продавцам»

Вера И., Территориальный Менеджер по продажам (Area Sales Manager), г.Минск
Бритиш Американ Табакко Трейдинг Компани (British American Tobacco)



«Только положительные впечатления. Четкое изложение информации. Хорошая постановка плана проведения тренинга. Важность информации. Три шага после тренинга **активные продажи в полях**: 1. Другие действия в установление контакта. 2. Работа с возражениями 3. Планирование разговора. Общая оценка тренинга: 10 баллов. **Советую пройти** этот тренинг коллегам в другой фирме»

Снежана Анатольевна Ковалева, Специалист по продаже, г.Минск
ООО «Витрум Клима»

Смотреть отзывы полностью: <http://activesales.by/otzivi>

Информация о бизнес-тренере:

ВИТАЛИЙ ДУБОВИК (<http://activesales.by/treners/vitalii-dubovik>)



2011-2015 «Играющий» **бизнес-тренер** и управляющий партнер в бизнес-школе **ACTIVE SALES**. Практик в переговорах и продажах.

Опыт обучения и развития персонала; проведение бизнес-тренингов и семинаров в FMCG, B2B, B2C компаниях. <http://activesales.by/clients>

Основная специализация бизнес-тренингов и семинаров – **активные продажи** и деловые переговоры.

Тренерский опыт с 2005г.

2003-2011 **Личный** практический опыт **активных продаж** и переговоров в компании иностранного представительства (**ЖТІ**). Занимаемые должности – торговый представитель; корпоративный бизнес-тренер; менеджер по работе с ключевыми клиентами.

Сертифицированный бизнес-тренер Core Business School. Тренер Марк Кукушкин г. Москва.

Контакты:

+375-29-605-30-32

dubovik.vitaliy@gmail.com

dubovik.vitaliy@activesales.by

Skype: dubovikvitaliy

<http://activesales.by>

Беларусь, Минск