

Технология активных продаж. 10 шагов

Цель:

- Повысить мотивацию участников в продажах
- Предоставить участникам техники и методики, позволяющие повысить эффективность переговоров
- Научить создавать положительное отношение к себе и своей компании.
- С помощью ролевых игр закрепить полученные знания и мотивировать участников на использование их в своей повседневной деятельности

Результаты:

- Как увеличить эффективность личных продаж, прогнозировать результаты переговоров с клиентами, эффективно ориентироваться в стратегиях другой стороны и предлагать свой стиль ведения переговоров.
- Как собрать информацию о клиентах, планах и запросах другой стороны; как разработать коммуникативную стратегию поведения на время переговоров стороны; как оценить риски и последствия.
- Как правильно выбрать ролевую позицию для усиления эффективности переговоров и достижения намеченной цели.
- Как наиболее эффективно начать переговоры, вызвать доверие у незнакомого человека, создать платформу для конструктивных переговоров.
- Как использовать различные виды влияния на человека, управлять ими и достигать нужного результата.
- Как, используя конкретные техники, отработанные на практике, ослабить силу противника и получить максимальную собственную результативность.
- Как научиться регистрировать (определять) чужое влияние и уметь ему противостоять.
- Как сохранить силы и здоровье увеличивая объем продаж

Программа тренинга

1. Пути повышения эффективности продаж.

- Маркетинговая подготовка продаж
- Особенности продаж на производственных рынках
- Прогноз продаж
- Основные стратегии переговоров

Практика: анализ эффективности личных продаж, планирование недели, дня; выбор и обоснование стратегии переговоров с клиентами

2. Планирование встреч и переговоров

- Принципы работы с клиентской базой, определение приоритетов
- Результат - ориентированное планирование встреч, звонков
- Выявление потребностей и осмысление позиций
- Определения крайних условий и границ в переговорах.
- Планирование возможных уступок и контрпредложений.

Практика: постановка целей, навык определения возможных уступок партнера («торга»), навык расширения области переговоров («расширение пирога»), подготовка уступок и контрпредложений («НАОС»).

3. Выбор ролевой позиции

- Диагностика позиции партнера и перевод переговоров в позицию «Взрослый-Взрослый»
- Техники повышения уверенности
- Особенности переговоров с первыми лицами

Практика: навык диагностики позиции партнера, навык перевода переговоров в позицию «Взрослый-Взрослый»

4. Техники вхождения в контакт

- Техники экспресс - диагностики партнера

www.b2you.ru

Бизнес-Школа "B2You"

630099, г. Новосибирск, ул. Каменская, 32 офис 4
тел. (383) 218-84-20, 20-20-940

- Техника малого разговора
- Техники присоединения
- Использование пространства для повышения эффективности контакта

Практика: навык экспресс - диагностики партнера, навык установления контакта, навык определения «зоны доверия» и «зоны контроля» партнера и их использования.

5. Методы выявления и влияния на позицию партнера

- Модель и критерии принятия решения партнера
- Техники активного слушания
- Техники задавания вопросов
- Особенности переговоров с экспертами и принимающими решения

Практика: навык активного слушания, навык задавания вопросов, навык конструирования вопросов, навык выявления критериев принятия решения о покупке.

6. Методы воздействия на человека

- Принципы влияния
- Убеждение, внушение, аргументация, контраргументация.
- Техники НЛП в продажах
- Техники определения и использования личной заинтересованности участников сделки

Практика: навык аргументации, навык контраргументации, навык использования речевых техник влияния «Переход», «Трюизм», «Выбор без выбора», определение уровня личной заинтересованности и типологии партнеров по отношению к «откатам».

7. Техники ведения жестких переговоров, психологические ловушки

- Некорректные тактики в переговорах
- Тактика ведения «жестких» переговоров
- Мониторинг эмоций
- Навыки управления своим эмоциональным состоянием на переговорах

Практика: диагностика «жестких переговоров», навык управления своими эмоциями, выработка приемов «срыва сценария жестких переговоров», использование техники «кнопка пауза».

8. Противостояние влиянию и манипулированию

- Диагностика и ответные реакции на манипуляции клиентов
- Типичные уловки в переговорах и практика работы с ними

Практика: диагностика манипулирования и противостояние ему, переговоры с должниками

9. Развитие долгосрочных отношений с клиентом

- Выявление новых потребностей клиента
- 5 стратегий развития отношений с клиентами
- Инструменты лояльности

Практика: Составление списка поводов для повторных обращений к клиенту.

10. Стресс менеджмент

- Технологии работы с трудными клиентами
- Причины стресса, методы противостояния «профессиональному выгоранию»
- Приемы саморегуляции и самонастройки

Практика: разбор ситуаций из практики

Форма работы:

Интенсивное обучение, основанное на опыте, предусматривающее индивидуальный подход к каждому участнику. Включает мини - лекции, решение практических задач, ролевые и ситуационные игры, дискуссии. Каждый участник получает набор методических материалов.

Продолжительность программы: 20 академических часов