

Практик-курс

# ПРОДАЖИ + 20%. ТЕХНИКИ И МЕТОДЫ ПРОДАЖ

27 июня 2017 г

с 10-00 до 18-00  
Группа: 16 человек

Самая быстрокупаемая инвестиция — это инвестиция в навыки продаж. Когда рынок падает — сроки возврата инвестиций крайне важны.

Есть три ступени профессионализма продавца

- уровень техник и методов продаж
- уровень «фишек, фенек и конкурентных отличий»
- уровень деталей, мелочей и нюансов

Поэтому очень важно правильно выбрать уровень, который поможет вашим сотрудникам

## ТРЕНИНГ 1. ПРОДАЖИ + 20%. ТЕХНИКИ И МЕТОДЫ ПРОДАЖ (первая ступень АКАДЕМИИ ПРОДАЖ В2В)

**Уровень «техник и методов продаж»** — это когда новичкам даются готовые алгоритмы, как работать с клиентом. На этом этапе даются готовые скрипты и речевки, ответы на типичные возражения и способы «дожима» сделки. Именно на этом этапе продавцы обсуждают друг с другом клиентов, их реакции и ответы. К сожалению, бывает так, что продавец проработал в продажах несколько лет, а перед ним до сих пор встает вопрос: что делать, если клиент говорит: «Отправьте предложение — мы рассмотрим!».

Чтобы перейти на следующий этап — продажник обязательно должен уметь работать с новым клиентом:

1. **Выходить на ЛПР** (лицо, принимающее решение), узнавать имя руководителя, всякими правдами и неправдами находить общий язык с секретарями

2. **Уметь работать с первыми отказами:**

«Нам это не надо!» «Не интересно!» и вообще «Не звоните нам больше»

**Отговорками:** «Нет денег!», «Нет времени!», «Отправьте предложение — мы его рассмотрим», «Сезон — некогда» или «Не сезон!»

**Конкуренцией:** «Мы уже работаем с...» и другими типичными ситуациями первого звонка

3. **Вызывать интерес к своему предложению, задавая вопросы.** По сути — это главный навык продавца на этом этапе. Поэтому, если ваши менеджеры еще спорят с клиентом — то есть хорошая новость: ваша компания сможет увеличить продажи в 1,5 раза за счет навыка задавания вопросов

4. **Умение отстаивать цену и условия компании.** Даже если цена не самая низкая. Продавец просто усваивает одно правило: «Дали - забрали»

5. **Умение завершать сделку, закреплять договоренности** и доводить продажу до логического завершения.

6. **Умение поддерживать себя в отличном настроении.** Поверьте, это очень важно для продавца. Порой, даже более важно, чем все остальные навыки вместе взятые :)

### Какие результаты после тренинга?

1. **Повысится конверсия «холодных» звонков.** Значительно повысится. Вместо отказов и фраз в стиле «Отправьте предложение — мы его рассмотрим» ваши менеджеры будут получать, если не согласие сотрудничать, то понимание реальной причины и всей конкурентной подноготной
2. **Снизится процент скидок, дисконтов** и прочих «акций, съедающих вашу прибыль». Менеджеры научатся отстаивать вашу цену
3. **У менеджеров появится драйв и желание работать.** А это дорогого стоит! Когда рынок падает, встряски, эмоциональные подзарядки и общение с единомышленниками необходимо как никогда. Поверьте, ваши продавцы хотят много продавать не меньше, чем вы этого хотите от них! Дайте им возможность глотнуть «свежего воздуха»

### КАКИЕ ШПАРГАЛКИ И МАТЕРИАЛЫ ПОЛУЧАЮТ УЧАСТНИКИ?

- 20 способов преодоления секретарского барьера
- Копилка ответов на первые отказы и возражения
- 10 способов отстоять свою цену
- 20 способов «дожима» клиента

### КТО ВЕДЕТ ТРЕНИНГ?



#### Екатерина Приходько

Создатель и генеральный директор Центра роста продаж «ЛЕДОКОЛ», автор более 50 проектов роста продаж для компаний Краснодара и края («Бодрисар», «Лепные декоры», «Черноморская финансовая компания» и другие.

Тренинги ведет по авторской технологии. С 2008 года подготовила более 500 продавцов в различных отраслях

### СКОЛЬКО СТОИТ ТРЕНИНГ?

Что входит	Пакет «Старт»	Пакет «Ускорение»	Пакет «Взлет»
1. Участие в тренинге	+	+	+
2. Пакет раздаточных материалов	+	+	+
3. Кофе-брейки	+	+	+
4. Сертификат участника	+	+	+
5. Индивидуальная консультация		+	+
6. Тайный покупатель			+
Стоимость, руб	6500	7500	9500

### ЕСТЬ ЛИ СКИДКИ, СПЕЦИАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ?

1. Да, если вы оплачиваете до 15 июня 2017 года. В этом случае стоимость пакета «Старт» - 4900, «Ускорение» - 5900, «Взлет» - 7900
2. Да, если вы приходите вдвоем или втроем – это будет дешевле на 400 рублей для каждого

Чем наши тренинги отличаются от всех остальных тренингов в городе?

Мы гордимся тем, что не только проводим тренинги, но и управляем продажами, строим отделы продаж под ключ, поэтому нам чертовски важно, что остается в голове участников после нашего обучения. Именно поэтому в конце каждого тренинга мы проводим тест-аттестацию, чтобы понять, насколько результативно прошло обучение. Результаты аттестации отправляем вам, и вы точно знаете, что нужно спрашивать со своих сотрудников!

За 10 лет работы мы провели несколько сотен тренингов и точно знаем, что вложения в навыки тренинга окупаются в течение месяца. Спорим? :)

Кстати, если вы сами перезвоните нам, чтобы записать своих сотрудников на тренинг, это точно повлияет на стоимость в меньшую сторону

Звоните: (861)243-02-45

***Искренне и надолго,  
Центр роста продаж  
«ЛЕДОКОЛ»***