Тренинги роста продаж. Торговый и маркетинговый консалтинг

350000, г. Краснодар, Ул. Стасова 182/1, офис 230

тел.: 243-02-45 e-mail.: info@bigsales.ru www.bigsales.ru

ЛЕДОКОЛ
Центр роста продаж

Авторский тренинг
Екатерины Приходько

146 РАБОЧИХ ИНСТРУМЕНТОВ ДЛЯ ВЫПОЛНЕНИЯ ПЛАНА ПРОДАЖ

29-30 июня 2017 года

Сегодня рынок и уровень конкуренции требует, чтобы менеджер не просто рассылал прайсы и собирал заявки от постоянных клиентов, а ПРОФЕССИОНАЛЬНО ПРОДАВАЛ!!!

Вот мы и собрали все необходимые навыки, которые просто must have у каждого профессионального менеджера по продажам.

В нашей компании мы называем эту программу «ЧЕМОДАН», потому что в ней собраны все необходимые навыки для того, чтобы менеджер смог быстро увеличить свои продажи.

ПОЧЕМУ ТРЕНИНГ СТОИТ ПОСЕТИТЬ ВАШИМ СОТРУДНИКАМ?

На тренинге мы не просто говорим о техниках, а **отрабатываем каждую** из них

Помимо тренинга участники получают целый **набор методических материалов** (кстати, некоторые из них мы приложили к программе), чтобы участники на основе готовых инструкций могли конструировать свои ответы клиентам, методы и техники

Мы сами занимаемся продажами и **знаем «стоимость» каждой нашей рекомендации**. Именно поэтому смело предлагаем прямо сейчас записать Ваших сотрудников на тренинг

Вся подача материала в режиме диалога,в который вовлечен каждый участник. Кстати, посмотрите пару видео, чтобы представить, как проходят мозговые штурмы на наших тренингах http://su0.ru/Rlg9

350000, г. Краснодар, Ул. Стасова 182/1, офис 230
тел.: 243-02-45 e-mail.: info@bigsales.ru www.bigsales.ru

ЧТО В ПРОГРАММЕ?

146 ТЕХНИК, КОТОРЫМИ ДОЛЖЕН ВЛАДЕТЬ КАЖДЫЙ ПРОДАВЕЦ

1. ИМЯ важнее названия
2. ФАМИЛИЯ важнее имени
3. ССЫЛКА на босса как способ завязать разговор
4. СТУПОР-СЛОВЕЧКИ для затуманивания мозга
5. «ЯБЛОЧКО» или отличный способ повысить конверсию звонков
6. СТАТУС — ПРЕДСТАВЛЕНИЕ как способ заставить себя слушать
7. Старая добрая ПОДСТРОЙКА — проверенный инструмент завоевать внимание клиента
8. АТАКА вопросами и спообы противостоять ей
9. ТИХИЙ ГОЛОС как инструмент работы с агрессией
10. СЛОВА — УСИЛИТЕЛИ или как сделать обычные аргументы важными и значимыми
11. СЛОВА — ПРИСОЕДИНИТЕЛИ или стать родным и близким для клиента
12. СЛОВА — ГАРАНТИИ или как снять сомнения и страхи клиента
13. ЖИВЫЕ и ЛИЧНЫЕ слова — незаменимый инструмент в работе с клиентом
14. ДОВЕРИТЕЛЬНЫЕ СЛОВА — или как быстро расположить клиента
15. СТАТИСТИКА, ПРИМЕРЫ, ССЫЛКИ — или как продавать, не продавая
16. ОТОДВИГАНИЕ ВАЖНОГО НА ВТОРОЙ ПЛАН — или как продать уже тогда, когда клиент этого еще не заметил
17. ИНТЕРПРЕТАЦИЯ — отличный вариант уйти от спора и сделать продажу
18. ПСЕВДОВЫВОДЫ — нелогичные конструкции для логичных решений
19. ДИССОЦИАЦИЯ — или профессиональное умение говорить комплименты
20. FAQ — ругательство или инструмент продаж?
21. ЛОКАТОР — или как умение услышать «вредные» слова влияют на продажи?
22. БЕСКОНЕЧНОЕ УТОЧНЕНИЕ — главный рабочий инструмент в формировании сомнений
23. ЭТАЛОН — пафосный инструмент формирования сомнений
24. ПЕРЕСПОРОС С ВОПРОСИТЕЛЬНОЙ ИНТОНАЦИЕЙ — эмоциональный инструмент формирования сомнений
25. «ЧЕРНЫЙ СПОСОБ» формирования сомнений и легальность его применения
26. ВЫЯСНЕНИЕ ПРИЧИНЫ как дежурный способ работы с отказами
27. ОТСТУПЛЕНИЕ НАЗАД — хитрый маневр в преодолении отказов
28. ПСИХОТЕРАПИЯ — самый безопасный способ обойти отказы
29. ДРОБЛЕНИЕ — манипулятивный способ работы с отказами
30. ПОДСКАЗКА — способ работы с отказами для уверенных продавцов

350000, г. Краснодар, Ул. Стасова 182/1, офис 230
тел.: 243-02-45 e-mail.: info@bigsales.ru www.bigsales.ru

31. ПРОВОКАЦИЯ — способ работы с отказами для дерзких продавцов
32. ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ способ работы с отказами или самый действенный способ, если вы — девушка
33. ЛОГИЧНЫЕ ДОВОДЫ — исключительно редкий, но исключительно эффективный способ работы с отказами
34. ТЕХНИКА «СТУЛ» или что делать на встрече, чтобы не проиграть ее еще на входе
35. ТЕХНИКА «ПАПКА» или в какой момент давать предложение и презентационные материалы
36. ТЕХНИКА «ЧАЙ-КОФЕ-ПОТАНЦУЕМ» или как пить чай, чтобы клиент был тебе еще должен?
37. ТЕХНИКА «ЛЕЖАТЬ» или как мягкая мебель ускоряет продажи?
37. «ПОМЕЧЕННЫЙ ЛИСТ» или как правильно давать коммерческое предложение?
38. ЭКСТРЕМАЛЬНЫЕ ГАРАНТИИ как способ выделиться среди конкурентов
39. МИФЫ И ЛЕГЕНДЫ как способ запомниться клиенту
40. «ПИ- ПРИЕМЫ» или как нецензурная лексика может помогать продавать?

Дополнительным списком предоставляются:

- 44 техники по работе с ценовыми возражениями
- 20 способов завершить сделку
- 11 техник по работе с дебиторской задолженностью
- 30 техник по повышению суммы среднего чека для постоянных клиентов

КАКИЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ПОСЛЕ ТРЕНИНГА?

- Ваши менеджеры будут сражаться до победного результата за каждого клиента
- У вас появятся корпоративные шпаргалки ответов на сложные вопросы и ситуации
- В среднем после тренинга конверсия повышается на 2%. А это значит, что из 100 звонков ваши менеджеры будут заключать на 2 сделки больше. Это на две продажи больше в неделю и на 8 продаж в месяц.

ВАШИ МЕНЕДЖЕРЫ ПРОДАЮТ ИЛИ ЕЩЕ ОТДАЮТ КЛИЕНТОВ КОНКУРЕНТАМ?!

350000, г. Краснодар, Ул. Стасова 182/1, офис 230
тел.: 243-02-45 e-mail.: info@bigsales.ru www.bigsales.ru

ЛЕДОКОЛ
Центр роста продаж

СКОЛЬКО СТОИТ УЧАСТИЕ?

Для удобства мы подготовили 3 пакета участия

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	8800	9800	11800

ЕСТЬ ЛИ СКИДКИ, СПЕЦИАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ?

1. Да, если вы оплачиваете до 15 июня 2017 года. В этом случае стоимость пакета «Старт» - 6900, «Ускорение» - 7900, «Взлет» - 9800
2. Да, если вы приходите вдвоем или втроем – это будет дешевле на 1000 рублей для каждого

Звони, чтобы записаться!

(861)243-02-45
ВСЕ ЧТО НУЖНО, ЧТОБЫ ВЫПОЛНЯТЬ ПЛАН ПРОДАЖ

Искренне и надолго,
Центр роста продаж
«Ледокол»