

МВТИ®: психология влияния в продажах

Однодневный интерактивный тренинг с получением сертификата Академии бизнеса EY



Тренинг дает знания и умения, которые позволят лучше понять потребности клиента, создать долгосрочные отношения и повысить эффективность продаж

ВАМ ЭТО ЗНАКОМО?



- ▶ Знаете все о воронке продаж, коэффициенте сезонности, алгоритме работы с возражениями, реанимируете старых клиентов, а продаж все нет?
- ▶ Понимаете, что не все техники одинаково эффективны для разных покупателей?
- ▶ Не всегда получается «продать идею» коллеге, руководителю, инвестору?
- ▶ Нужен новый подход?

ХОТИТЕ ТАКОЙ РЕЗУЛЬТАТ?



- ▶ Проанализировать влияние своего типа личности на стиль продаж
- ▶ Научиться распознавать тип личности своих клиентов и выбирать оптимальный стиль продаж
- ▶ Рассмотреть через призму МВТИ® разные подходы людей к принятию решений о покупке
- ▶ Выработать рекомендации по повышению личной эффективности на различных этапах цикла продаж
- ▶ Добиваться лучших результатов в работе и получать больше удовольствия от жизни

КАКОЕ РЕШЕНИЕ МЫ ПРЕДЛАГАЕМ?



- ▶ Интерактивное обучение с дискуссиями и ролевыми играми
- ▶ Диагностика вашего стиля влияния с помощью инструмента МВТИ®
- ▶ Профессиональные рекомендации от тренера-эксперта
- ▶ Коучинговый подход к решению ваших задач

1 день
8 академ. часов
6 CPD-единиц
7 CPE-часов



ДЛЯ КОГО ЭТОТ ТРЕНИНГ

- ▶ для менеджеров по продажам
- ▶ для всех, кто хочет быть еще более успешным в «продажах» - продаже услуг, товаров, идей, планов, проектов

ТРЕНЕРЫ

Корпоративные бизнес-тренеры Академии бизнеса EY, обладающие богатым практическим опытом, а также квалификациями МВТИ®, DISC®, MBA, и др.

ФОРМАТЫ УЧАСТИЯ



Открытый формат

В открытом формате обучение проводится по расписанию в Академии бизнеса EY с 9.30 до 16.30.

Корпоративный формат

Программа может быть адаптирована и проводиться специально для вашей компании:

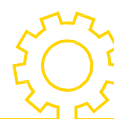
- ▶ Предварительный анализ потребностей в обучении, определение целей и задач
- ▶ Возможность встраивания тренинга в существующую систему обучения и развития персонала Вашей компании
- ▶ Гибкий подход к выбору места, сроков и времени проведения тренингов
- ▶ Отчет о результатах обучения по запросу клиента
- ▶ Дополнительные возможности - электронное анкетирование MBTI® и индивидуальные отчеты для участников обучения, лицензионные материалы MBTI®, проведение тренинга на английском языке

СВЯЖИТЕСЬ С НАМИ,

чтобы узнать стоимость сессии и подать заявку.

Посмотреть контакты и заказать обратный звонок:

<http://bit.ly/contactEY>



ПРОГРАММА ТРЕНИНГА

Введение

- ▶ Продавец. Клиент. Цикл продаж

Роль предпочтений MBTI® продавца и клиента на разных этапах цикла продаж:

- ▶ История и концепция MBTI®
- ▶ Определение личного типа MBTI®
- ▶ Определение типа MBTI® клиентов

Советы и секреты по применению MBTI® на каждом этапе цикла продаж:

- ▶ На этапе вхождения в контакт
- ▶ На этапе выяснения информации
- ▶ На этапе предложения
- ▶ На этапе договоренности

Краткий путеводитель MBTI® для менеджера по продажам

Коммуникация:

- ▶ Традиционный стиль коммуникации. Что можно улучшить с учетом знаний MBTI®?
- ▶ Подстройка под предпочтения клиента на этапе вхождения в контакт и на этапе выяснения информации

Принятие решений:

- ▶ Типичные подходы к принятию решений о покупке
- ▶ Влияние предпочтений на подход к принятию решения
- ▶ Подстройка под предпочтения клиента на этапе предложения и на этапе договоренности

План действий и подведение итогов

ПОЧЕМУ АКАДЕМИЯ БИЗНЕСА EY?



- ▶ В Академии бизнеса EY мы более 20 лет обучаем лучшим практикам повышения личной и командной эффективности сотрудников EY в разных странах мира: от консультантов до руководителей
- ▶ Премии Trainings'2015 и 2014 в номинациях «Компания года» и «Корпоративный университет»
- ▶ Тренеры Академии сертифицированы на применение инструмента MBTI® Step I и Step II
- ▶ Пост-тренинговое сопровождение в течение шести месяцев после тренинга: ежемесячные рассылки с дополнительной информацией; задания и вопросы для индивидуальной проработки, которые позволяют закрепить полученные знания на практике и составить план действий

РЕКОМЕНДУЕМАЯ СХЕМА ОБУЧЕНИЯ



- ▶ Технология продаж, 2 дня
- ▶ MBTI®: психология влияния в продажах, 1 день
- ▶ MBTI®: личная и командная эффективность, 1 день
- ▶ Эффективные переговоры, 2 дня