

## Технология продаж

Практический тренинг с получением сертификата Академии EY

**Тренинг позволяет научиться эффективно выстраивать взаимодействие с клиентами и достигать свои цели в переговорах о продаже**

### ВАМ ЭТО ЗНАКОМО?



- ▶ Встречи с клиентами не приносят тех результатов, которых вы ждете?
- ▶ Не знаете, как правильно начать общение с клиентом, какие вопросы задавать и как лучше предложить ваш продукт/услугу?
- ▶ Много делаете интуитивно и спонтанно и нет системного подхода к тому, как выстроить отношения с партнером?
- ▶ Не понимаете, что именно идёт не так и что нужно делать по-другому в следующий раз?

### ХОТИТЕ ТАКОЙ РЕЗУЛЬТАТ?



- ▶ Выстраивать эффективное взаимодействие с клиентами и получать запланированный результат
- ▶ Иметь четкий и понятный алгоритм действий для каждой встречи
- ▶ Уметь максимально полно выяснить потребности клиента и привлекательно предлагать свои продукты/услуги
- ▶ Знать, как настроиться на встречу и оптимизировать свое время на подготовку
- ▶ Получать больше прибыли и удовольствия от процесса продаж

### КАКОЕ РЕШЕНИЕ МЫ ПРЕДЛАГАЕМ?



- ▶ Интерактивное обучение в аудитории с отработкой предлагаемых инструментов
- ▶ Анализ роли продавца и ролей, которые ему мешают
- ▶ Профессиональные рекомендации от тренера-эксперта
- ▶ Проверенные приемы и алгоритмы технологии продаж:
  - ▶ 20+ приёмов установления контакта
  - ▶ 5 этапов технологии переговоров о продажах
  - ▶ 3 фундаментальные составляющие подготовки
  - ▶ 3 обязательных области выяснения потребностей клиента
  - ▶ 3 «П» аргументация своего предложения

2 дня

16 академ. часов

12 CPD-единиц

14 CPE-часов



### ДЛЯ КОГО ЭТОТ ТРЕНИНГ

Специалисты и менеджеры по продажам, ведущие специалисты по работе с клиентами, которые проводят переговоры с клиентами о продаже товаров и услуг

### ТРЕНЕРЫ

Тренинг проводится командой корпоративных бизнес-тренеров Академии, которые обладают богатым практическим опытом, а также квалификациями MBTI®, DISC®, MBA, и др.

## ФОРМАТЫ УЧАСТИЯ



### Открытый формат

В открытом формате обучение проводится по расписанию в Академии бизнеса EY с 9.30 до 17.00.

### Корпоративный формат

Программа может быть адаптирована и проводится специально для Вашей компании:

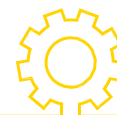
- ▶ Предварительный анализ потребностей в обучении, определение целей и задач
- ▶ Гибкий подход к выбору места, сроков и времени проведения тренингов
- ▶ Адаптация тренинга с учетом отраслевой специфики
- ▶ Отчет о результатах обучения по запросу клиента

## СВЯЖИТЕСЬ С НАМИ,

чтобы узнать стоимость сессии и подать заявку.

Посмотреть контакты и заказать обратный звонок:

<http://bit.ly/contactEY>



## ПРОГРАММА ТРЕНИНГА

### 1-й день

#### Введение в продажи

- ▶ Технология ведения клиента от поиска до поддержки. Как повысить вероятность повторного обращения
- ▶ Технология переговоров о продаже. Цель переговоров. 5 этапов переговоров

#### Практическое задание «Встреча с клиентом»

#### Эффективная подготовка

- ▶ 3 области эффективной подготовки
- ▶ Роль и установки продавца, необходимые для переговоров с клиентом

#### Анализ видео с записью переговоров, обратная связь по работе участников

#### Вхождение в контакт

- ▶ Составляющие контакта. Включенность и доверие
- ▶ Способы вхождения в контакт. Вербальные и невербальные приемы

#### Практическое упражнение: вхождение в контакт

#### Выяснение информации

- ▶ О чем спрашивать клиента. Типы вопросов по форме, по направленности
- ▶ Выяснение мотивов клиента. Виды потребностей клиента

#### Практическое упражнение: выяснение информации

### 2-й день

#### Предложение

- ▶ Использование свойств продукта и потребностей клиента для предложения. Язык пользы
- ▶ Способы обоснования цены. Как называть цену, чтобы клиент с ней согласился

#### Практическое упражнение: предложения на языке пользы

#### Нетворкинг

- ▶ Составляющие нетворкинга
- ▶ Ситуации для нетворкинга
- ▶ Elevator pitch

#### Практическое упражнение: подготовка своего варианта Elevator pitch

#### Договоренность о сделке

- ▶ Переход к закреплению взаимных обязательств. Техники фиксации договоренностей
- ▶ Способы завершения переговоров с клиентом

#### Практическое упражнение: отработка изученных инструментов продаж

#### Работа с сопротивлением и возражениями

- ▶ Виды сопротивления. Причины возникновения сопротивления. Типичные возражения
- ▶ Преодоление возражений. Техника психологического айкидо
- ▶ Алгоритм работы с возражениями «ППВ». Способы ответа на типичные возражения

#### Практическое упражнение: выбор способа ответа на возражения клиента



## ПОЧЕМУ АКАДЕМИЯ БИЗНЕСА EY?

- ▶ В Академии бизнеса EY мы более 25 лет обучаем лучшим практикам сотрудников EY в разных странах мира: от консультантов до руководителей
- ▶ Премии Trainings в номинациях «Территория включенности», «Компания года» и «Корпоративный университет»
- ▶ Обучение в Академии бизнеса EY позволяет получить часы обязательного повышения квалификации для обладателей ACCA, CPA, CMA, CFM, CIA

## РЕКОМЕНДУЕМАЯ СХЕМА ОБУЧЕНИЯ



- ▶ Технология продаж, 2 дня
- ▶ Работа с возражениями, 1 день
- ▶ Эффективные переговоры, 2 дня