

**ДЕЛОВОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ  
по тренингу**

**«ПРОДАЖИ – УВЕРЕННО,  
УСПЕШНО, ЛЕГКО!»**



# Уважаемый клиент !



*Неважно, сколько знаний  
получено из книг!  
Важно, сколько **применено!***

**Деятельность** – единственный  
путь к знанию!

*Бернард Шоу*

## Цель тренинга:

Научить на практике:

- ❖ Убедить клиента приобрести товар/услугу именно у Вас;
- ❖ Сделать так, чтобы он(клиент) пришел к Вам снова;
- ❖ Быть внимательным и обслужить так, что бы Вас с удовольствием рекомендовали другим.

Сфера сбыта постоянно меняется, подстраиваясь под нужды потребителей и требования рынка, конкуренция растет.

Специалист по продажам должен обладать определенными навыками:

- ❖ уметь установить контакт,
- ❖ презентовать свое предложение с акцентом на выгоду для клиента;
- ❖ устранить колебания покупателя.

**Этому успешно учит наш тренинг :**  
**«Продажи – уверенно, успешно, легко!!!»**

# Результат тренинга:



Ваши специалисты по продажам:

- ❖ Умеют быстро и легко вступать в коммуникацию с клиентом ведущую к покупке и возврату клиента;
- ❖ Владеют ключевыми техниками выявления потребностей клиентов, умело задают вопросы и вовлекают в диалог даже самых неразговорчивых;
- ❖ Могут убедительно и ярко презентовать услуги компании ориентируясь на главные ценности клиента и учитывая его текущие потребности;
- ❖ Успешно используют основные инструменты работы с возражениями, имеют банк самых распространенных возражений и ответов на них;
- ❖ Легко и естественно следуют эффективной пошаговой технологии продаж и получают гарантированный результат.

**Тренинг «Продажи – уверенно, успешно, легко!!!»  
предназначен  
для специалистов продаж, желающих стать  
настоящими профессионалами !**

# ПРОГРАММА тренинга:



## **Модуль 1: Диагностическая игра «SALES –батл».**

Цель : Выявить самые «горячие» зоны роста и более детально проработать их дальше в тренинге.

Игра построена на реальных задачах и кейсах применительно к вашей сфере продаж. Видеосъемка для использования видеоматериала в модулях тренинга. Разбор результатов игры. Возможен разбор видеоматериалов. Переход к модулю 2.

## **Модуль 2: Успешный специалист по продаж**

Цель : Создание образа успешного специалиста продаж.

- ❖ Знакомство с составляющими успешного специалиста продаж
- ❖ Создание образа успешного продавца;
- ❖ Анализ соответствия каждого участника, созданному образу,
- ❖ Получение индивидуальных рекомендаций по развитию необходимых «зон роста».

## **Модуль 3: Этапы продаж**

Цель модуля: Познакомить с успешной технологией продаж.

- ❖ Этапы продаж;
- ❖ 4 типа клиентов (краткая типология DISC)
- ❖ На что в первую очередь обращает внимание клиент.

# ПРОГРАММА тренинга:



## **Модуль 4: Установление контакта.**

Цель : Научить на практических кейсах и упражнениях располагать к себе клиента и устанавливая с ним контакт приводящий к продаже и повторным продажам.

- ❖ Как привлечь внимание клиента и не быть навязчивым;
- ❖ Вербальные и невербальные методы установления контакта;
- ❖ Фразы и действия первого контакта и фразы и действия повторного контакта.

## **Модуль 5: Выявление потребностей и презентация предложения.**

Цель : Научить прояснять потребности клиента и вести диалог с точки зрения его ценностей и потребностей.

- ❖ Ключевые потребности клиентов;
- ❖ Как выявить потребности: открытые и закрытые вопросы, эффективные способы построения вопросов;
- ❖ Техники активного слушания.
- ❖ Как убедительно рассказать о своем товаре/услуге;
- ❖ Как привлечь и удержать внимание, техника AIDA (ВИРД)

## **Модуль 6: Работа с возражениями..**

Цель : Научить легко и уверенно снимать все сомнения клиента о покупке, легко снимать раздражение клиента и вызывать у него положительные эмоции.

- ❖ Диагностируем тип возражения: истинное или ложное
- ❖ Технологии и техники работы с возражениями и раздражением клиента.
- ❖ Успешная аргументация, работа с ценой и ценностью.

# ПРОГРАММА тренинга:



## **Модуль 7: Завершение встречи. Анализ результата.**

Цель : Научить завершать диалог с клиентом результативно , вызывать желание вернуться к вам за следующей покупкой.

- ❖ Технологии и техники завершения встречи ведущие к текущей продаже и возврату клиента;
- ❖ Ошибки в завершении встречи с клиентом и на всех этапах продаж;
- ❖ Анализ результатов и определение зон развития.

Подведение итогов , предоставление обратной связи и завершение тренинга.

**Продолжительность тренинга: 2 дня (16 часов).**

## **Мы гарантируем максимальную пользу от тренинга :**

### **Потому, что:**

- ❖ Мы всегда адаптируем материал под реальные задачи заказчика;
- ❖ Мы организуем много практических игр, упражнений, кейсов (не менее 70% практики), что бы наработать навык, а не только усвоить знания;
- ❖ Мы всегда создаем на тренинге позитивную атмосферу, в которой участнику хочется повышать свой профессионализм, учиться, меняться, достигать лучших результатов;
- ❖ Мы делимся своим большим опытом в продажах , т.к. мы не тренеры – теоретики, у нас за плечами много лет личных успешных продаж;
- ❖ Мы любим свою работу тренера, а значит всегда выполняем ее профессионально, качественно и с большим энтузиазмом и энергией.

# Ведущий тренинга:



## **Машницкая Галина**

**Бизнес-тренер (сертификат ИСТА, и ВШП),  
Коуч (сертификат ЕСА) ,  
Игропрактик.**

Личный, успешный опыт в продажах около 20 лет.

В руководстве персоналом - 15 лет.

Я глубоко понимаю то, чему учу или консультирую. Все чему я учу, я сама применяла и применяю на практике.

Успешный опыт работы в реальном бизнесе (руководила продажами филиала, нескольких компаний в должности коммерческого директора). За 3 года прошла путь от торгового представителя до коммерческого директора, за 2 года стала профессиональным бизнес-тренером, коучем и руководителем отдела обучения.

### **Эксперт в темах:**

**Продажи;**

**Переговоры;**

**Менеджмент;**

**Развитие бизнеса;**

**Личная эффективность;**

**Карьерный рост и построения бренда.**

**Контакты:** м. телефон: +79163471887

эл. адрес: ya.gvm2005@ya.ru

## **Инвестиции в обучение на тренинге:**

35 000 руб. тренинг -день

(в стоимость не входит трансфер и проживание тренера , кофе-брейки и обеды)

**УСПЕХ ДОСТУПЕН КАЖДОМУ !**