

# Переговорные техники в продажах

**Программа направлена на развитие навыков** коммуникации в процессе продаж, выработки эффективного алгоритма работы с использованием разнообразных тактик взаимодействия и с учетом различных типов клиентов.

**Развиваемые компетенции:** Эффективная коммуникация, Влияние

**Содержание программы:**

## 1. Установки и убеждения, влияющие на результат

- ⇒ Личное отношение к цене продукта. Взаимосвязь личной позиции и результат продаж
- ⇒ Тактика взаимодействия с клиентом: ведущий продавец, ведомый продавец, продажа «на равных»
- ⇒ Распространенные ошибки: «экономить за клиента», подобострастие, скрытая агрессия

## 2. Эффективная коммуникация при взаимодействии с клиентом

- ⇒ Установление первого контакта, техники создания атмосферы доверия
- ⇒ Потребности клиента и методы их выяснения
- ⇒ Целенаправленная аргументация: техника «Свойства-Преимущества-Выгоды»
- ⇒ Создание дополнительной ценности продукта

## 3. Работа с возражениями

- ⇒ Классификация возражений
- ⇒ Алгоритм работы с возражениями
- ⇒ Отработка навыка работы с возражениями

## 4. Типология клиентов и специфика построения коммуникации

- ⇒ Типы Клиентов
- ⇒ Ключевые особенности каждого типа
- ⇒ Оптимальная коммуникационная модель взаимодействия с каждым из типов
- ⇒ Способы влияния на различные типы Клиентов

**Практическая часть тренинга:**

- ⇒ **Синемалогия - просмотр и анализ фильма.** В этом случае фильм используется как кейс, на примере которого разбираются примеры успешных и ошибочных стратегий поведения, давая тем самым участникам возможность обучаться самоанализу и способности находить более функциональные решения.
- ⇒ **Бизнес-игра на отработку навыков:**
  - установления контакта с визави
  - выявления потребностей
  - презентации в потребность
  - работы с возражениями
- ⇒ **Разработка плана действий по внедрению полученных знаний в ежедневную практику**