

Тренинг «Эффективные продажи»

г. Заречный, проезд В.В. Демакова, 5, конференц-зал бизнес-инкубатора «Импульс»

19—20 ноября, 10.00

Ведущие: Сергей Авдеев и Алексей Куренчанин (Тренинговый центр «Альфа-лидер», г.Пенза)

Целевая аудитория: руководители и сотрудники отделов продаж и маркетинга

О чём узнают:

- О психологических механизмах движения клиента от нулевого интереса к покупке товара
- О технологиях постановки конкретных и достижимых целей
- О технике создания доверительных отношений с клиентом,
- Об эффективных моделях поведения в сложных ситуациях

И отработают это на практике.

Стоимость участия – 7500 рублей.

Программа тренинга

1. Технологии постановки целей
2. Выявление ресурсов увеличения эффективности продаж
3. Построение модели «идеального менеджера по продажам»
4. Предпродажная подготовка
5. Контакт с клиентом. Создание доверия и выявление потребностей клиента.
6. Работа с возражениями
7. Завершение сделки
8. После продажи

Формы работы: короткие информационные блоки, практические задания, психогимнастические упражнения, групповые дискуссии.

Продолжительность тренинга: 18 часов (2 дня по 9 часов)

Дополнительная информация по телефону: 600026 и e-mail: in.impulse@gmail.com