



ALLIANCE

# ПРОГРАММА ТРЕНИНГА ЭФФЕКТИВНЫЕ ПРОДАЖИ И ПЕРЕГОВОРЫ

# Эффективные продажи и переговоры



Специальный блок программ, направленных на изучение и отработку навыков необходимых для построения эффективного диалога с клиентом и достижения максимальных результатов в продажах.

Программы, идеально дополняя друг друга, помогут экипировать ваших сотрудников всем спектром инструментов, способных увеличить продажи.

Вы можете выбрать отдельные программы или заказать для своих сотрудников полный курс по специальной цене.

- |                                 |                 |                               |                |                       |                        |  |   |                                |
|---------------------------------|-----------------|-------------------------------|----------------|-----------------------|------------------------|--|---|--------------------------------|
|                                 |                 |                               |                |                       |                        |  |   |                                |
| Навыки продаж.<br>Основной курс | Холодные звонки | Клиентоориентированный сервис | Типология DISC | Продающая презентация | Эффективные переговоры | Формирование и развитие потребности методом 4П | Стратегические продажи в условиях конкуренции | Наставничество в отделе продаж |

# Эффективные продажи и переговоры

Навыки продаж.  
Основной курс



Формирование и развитие ключевых навыков успешного продавца. Участники изучают алгоритм взаимодействия с клиентом и отработают основные инструменты, позволяющие эффективно совершать продажу и взаимодействовать с клиентом на каждом этапе.

1

Холодные звонки



Знакомство и отработка приемов взаимодействия с клиентом по телефону: общение с секретарем, выход на нужное лицо, алгоритм назначения встречи. Участники учатся эффективному позиционированию, работе с возражениями, успешной деловой коммуникации.

2

Клиентоориентированный сервис



Изучение принципов организации клиентоориентированного сервиса от формулирования клиентоориентированной миссии компании и разработки стратегии до выработки плана конкретных действий для внедрения и развития клиентоориентированности в подразделении.

3

Навыки влияния и убеждения.  
Типология DISC



Участники тренинга научатся легко оценивать людей по их поведению, смогут подбирать наиболее эффективный стиль общения с каждым из типов клиентов, предугадывать наиболее вероятные возражения и выбирать действенный стиль аргументации и убеждения.

4





Продающая презентация



Участники научатся работать со структурой презентации, вызывать интерес с первых минут выступления и ярко представлять продукт. Тренинг позволит отработать различные приемы работы с возражениями, закрепить техники влияния, развить навыки визуальной поддержки.

5

# Эффективные продажи и переговоры

Эффективные переговоры		Участники изучат инструменты сбора информации, определяют собственные ресурсы оказания влияния, планирования уступок и рычагов воздействия. Отработают приемы распознавания и работы с манипуляцией, а также смогут сформировать собственный стиль ведения переговоров.	6
Формирование и развитие потребностей методом 4П.		Новый мощный метод продаж, позволяющий пробудить, развить, а также сформировать потребность клиента. Участники изучают и отработывают на практике специализированные алгоритмы общения с клиентом и использования полученной информации.	7
Стратегические продажи в условиях конкуренции		Изучение и отработка навыков оценки возможностей для продаж, принятия обоснованного решения о начале процесса продаж, выборе стратегии работы с клиентом, определении ключевых лиц в компании-клиенте и все это в условиях конкуренции.	8
Наставничество в отделе продаж		Программа учит наставников определять «зоны роста» подопечного, устанавливать доверительные отношения, выбирать методы обучения, оказывать эффективную поддержку, оценивать результаты совместной работы.	9



ALLIANCE

+7-495-504-72-23  
[info@allianceIhd.ru](mailto:info@allianceIhd.ru)

[www.allianceIhd.ru](http://www.allianceIhd.ru)  
г. Москва, ул. Клары Цеткин, 18с3