

# КОНСУЛЬТАТИВНЫЕ ПРОДАЖИ



## ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

Сотрудники отделов продаж, имеющие практический опыт работы.

## ЦЕЛЬ ТРЕНИНГА

Закрепление ранее усвоенных и выработка новых эффективных навыков продаж, основанных на современных достижениях коммерческой практики.

## СОДЕРЖАНИЕ

- Подготовка описания характеристик и преимуществ продукта, с которым работают продавцы.
- Выявление типичных ошибок при проведении продажи.
- Формирование навыка прогнозирования мотивов и потребностей клиента.
- Формирование представления о технике выявления потребностей.
- Формирование навыка формулирования вопросов.
- Формирование навыка формулирования выгод.
- Закрепление навыков.

## ПРОГРАММА ТРЕНИНГА

Содержание	Цель
<p><b>Введение</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Знакомство участников и тренера.</li> <li>• Тема и цели тренинга.</li> <li>• Разделение «продаж» и «переговоров».</li> <li>• Специфика консультативных продаж.</li> <li>• 7 Ступеней процесса продажи.</li> </ul>	<p>«Разогрев». Формирование ожиданий участников. Формирование единого понятийного поля.</p>
<p><b>Подготовка к продаже</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Проведение анализа сильных сторон продуктов.</li> <li>2. Варианты выражения потребности.             <ul style="list-style-type: none"> <li>• Мотивы.</li> <li>• Потребности.</li> </ul> </li> <li>3. Подготовка к ведению целенаправленного разговора с клиентом.             <ul style="list-style-type: none"> <li>• Прогнозирование «мотивов».</li> <li>• Прогнозирование «потребностей».</li> <li>• Ролевая игра «Выявление потребностей» с видеосъемкой. Анализ видеозаписи.</li> </ul> </li> </ol>	<p>Подготовка описания характеристик и преимуществ продуктов, с которым работают сотрудники компании. Формирование навыка прогнозирования мотивов и потребностей.</p>



<ul style="list-style-type: none"><li>• Ролевая игра «Выявление потребностей».</li></ul>	Выявление типичных ошибок при проведении продажи. Создание мотивации для эффективной работы над развитием навыков продаж.
<b>Выявление и подтверждение потребностей клиента</b> 1. Техника Выявления Потребностей (ТВП). <ul style="list-style-type: none"><li>• Типы вопросы ТВП.</li><li>• Как работает ТВП?</li></ul>	Формирование представления о Технике Выявления Потребностей.
2. Цепочка вопросов для выявления мотивов. <ul style="list-style-type: none"><li>• Специфика подготовительных вопросов.</li><li>• Специфика вопросов о мотивах.</li><li>• Условия актуальности мотивов.</li><li>• Алгоритм формулирования цепочки вопросов.</li></ul>	Формирование навыков формулирования вопросов для выявления мотивов.
Практика формулирования вопросов.	Формирование навыков формулирования ситуационных и проблемных вопросов.
<b>Практикум формулирования цепочки вопросов. Ролевая игра. Анализ.</b>	Формирование навыка задавания цепочки вопросов.
3. Вопросы о последствиях. <ul style="list-style-type: none"><li>• Отличие вопросов о последствиях от вопросов о мотивах.</li><li>• Практика формулирования вопросов.</li></ul> 4. Вопросы о потребностях. <ul style="list-style-type: none"><li>• Значение вопросов ТВП для принятия клиентом решения о покупке.</li><li>• Специфика вопросов о потребностях.</li><li>• Практика формулирования вопросов.</li></ul>	Формирование навыка формулирования вопросов о последствиях. Формирование навыка формулирования вопросов о потребностях.
<b>Презентация предложения</b> 1. Характеристики, преимущества и выгоды. 2. Практика формулирования выгод.	Формирование навыка формулирования выгод.
<u>Контрольная работа</u> 1. Теория. <ul style="list-style-type: none"><li>• Анализ стенограммы диалога продавца с клиентом.</li></ul> 2. Практика. <ul style="list-style-type: none"><li>• Финальная ролевая игра.</li><li>• Обсуждение.</li></ul> 3. Введение в «Стратегические продажи», описание 4 типов «агентов влияния».	Закрепление навыков.
<b>Подведение итогов тренинга</b>	Вручение именных сертификатов.

Продолжительность тренинга – 3 дня.

Размер группы – до 12 человек.