

Консультативные продажи®

Технология выявления/формирования
потребностей

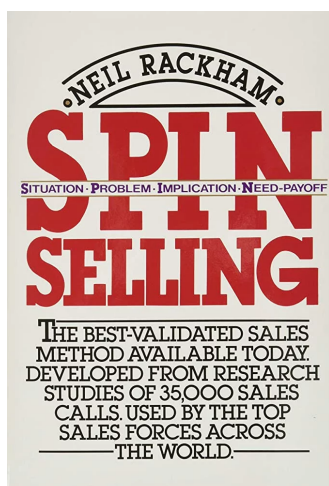


Тренинг «Консультативные продажи» - универсальная техника продаж, позволяющая выявлять и усиливать потребности клиентов, влиять на их критерии выбора, эффективно использовать преимущества и отличия своего продукта или услуги, справляться с сомнениями и возражениями клиентов.

КАКИЕ ПРОБЛЕМЫ ПОМОГАЕТ РЕШИТЬ

- Привлечения новых клиентов.
- Увеличения объема продаж.
- Повышения лояльности клиентов.
- Продвижение новых идей и проектов.

Тренинг основан на практической методике, опубликованной в книге «SPIN Sellings» Neil Rackham. Книга стала настоящим прорывом в области продаж благодаря методике убеждения, основанной на вопросах. Этот подход позволяет не только лучше понимать потребности собеседника, но и помогает убедительно представить ему свою идею, товар или услугу. Благодаря своей эффективности, книга стала мировым бестселлером и получила признание среди специалистов в области продаж.



ИНСТРУМЕНТЫ И НАВЫКИ

- Анализ сильных сторон продаваемого продукта или услуги.
- Прогнозирование мотивов и потребностей клиентов.
- Формулирование вопросов, помогающих клиенту высказать нужную продавцу потребность.
- Методика преобразования возражений в потребности.
- Отработка коммуникации с клиентом.
- Инструменты подготовки к работе с клиентом и постоянного развития навыков консультативных продаж.

РЕЗУЛЬТАТЫ ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИИ

- Увеличение объёма продаж.
- Повышение конкурентоспособности.
- Повышение эффективности управления продажами.
- Улучшение коммуникации внутри компании.
- Снижение затрат на продажи.