

Программа мастер-класса Максима Батырева

«КАК ПРОДАВАТЬ В РОССИИ. БОЛЬШЕ ВСЕХ»

КРАТКОЕ ОПИСАНИЕ:

Мастер-класс «Как продавать в России. Больше всех» учитывает всю специфику российских Клиентов и их индивидуальные особенности: эмоциональную закрытость, ранимое эго, экспертную позицию, неумение слышать и дикое желание быть героями.

На мастер классе будет проведен пошаговый разбор того, каким образом выстраивать правильные отношения с Клиентами и в какой момент и каким образом начинать вести коммерческие переговоры. За один день будет разобран пошаговый алгоритм, как совершить одну продажу одному Клиенту. При соблюдении всех разобранных действий вероятность сделки возрастает до 95%.

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ:

- Сотрудники отделов продаж
- Руководители отделов продаж
- Коммерческие директора

ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ: 1 день (8 академических часов).

ПРОГРАММА МАСТЕР-КЛАССА

1. ИДЕНТИФИКАЦИЯ ПРОДАВЦА

- Почему продавцом тяжело работать и что с этим делать?
- Формирование картины будущего, как единственно правильный вариант развития в профессии.

2. ВЫСТРАИВАНИЕ «ОТНОШЕНЧЕСКОЙ» СТОРОНЫ ПРОДАЖИ

- Заговор всех продавцов в России. С чего начинается непродажа.
- Подготовка себя. Просеивание рынка или профессиональный подход.
- Управление имиджем, как неотъемлемая сторона профессионала.
- Гремучая смесь русских покупателей: эмоциональная закрытость, ранимое эго, экспертная позиция, неумение слышать и желание быть героем.
- О чем можно разговаривать с Клиентом, и что категорически неприемлемо.
- На что больше всего похожи переговоры при продаже.
- Умение слушать и слышать, как отличительная черта профессиональных продавцов.
- Отличие корабейников от переговорщиков.
- Правильное позиционирование товаров и услуг. Технология проведения презентации.

3. НАЧАЛО КОММЕРЧЕСКОЙ РАБОТЫ ПРОДАВЦА

- Откуда берутся возражения и почему это прекрасно.
- Волшебный трансформатор в голове продавца и его основная роль.
- Использование возражений для расслабления клиента. Техника айкидо.
- В какой момент можно воспользоваться нашими контраргументами.
- Как перейти к обсуждению денег: резюмирование и предложение.
- Непростой выбор в момент завершения сделки.
- Важность поддержки при расставании с деньгами.

4. ОБЯЗАТЕЛЬНЫЕ ДЕЙСТВИЯ, ЧТОБЫ СДЕЛКА НЕ СОРВАЛАСЬ

- Как управлять сроками оплаты с помощью уже существующих инструментов.
- Прививка от конкурентов и желания передумать.
- Рекомендация, как лучший способ расширения клиентской базы.
- Выстраивание мостиков для следующего шага.