



ТРЕНИНГ

«Школа эффективных продаж»

*«Написать картину
может последний дурак, а
вот продать ее по силам
только умному.»*

С. Батлер

Дата:

03-04 августа 2018г.

Продолжительность тренинга:

16 часов

Место:

г.Ставрополь,
ул. Ломоносова д. 25,
офис 703

Время проведения:

10:00 – 18:00

Стоимость тренинга:

Индивидуальное участие:
8950 руб.

Корпоративное участие:
1 день: 79 000

2 дня: 96 000

Кол-во участников:
20 человек

Пакет участника:

Раздаточные материалы
Сертификат

Тренинг проводит:

Дронов Олег

Директор ЧОУ
Центр Поддержки
Предприятий

Для Вас:

- менеджеры по сбыту
- сотрудники отделов маркетинга и сбыта
- торговые представители, продавцы магазинов

Вы научитесь:

- устанавливать контакт с клиентом
- определять потребность клиента и управлять общением с помощью вопросов
- проводить презентацию товара с выделением ключевых преимуществ для клиента
- эффективно преодолевать возражения
- творчески завершать продажу

В программе тренинга:

- факторы успеха во время первой встречи с этапами продажи клиентом
 - первые 30 секунд общения с клиентом
 - наиболее эффективные вопросы при продажах
 - приемы активного слушания клиента
 - презентация, основанная на пользе для клиента
 - ведение переговоров о цене
 - способы преодоления возражений
 - сигналы покупки, закрытие продажи
- + Анализ видеосюжетов по продажам,
моделирование реальных ситуаций**