******

***Будь успешным - вкладывай в обучение!***

***ВОЗРАЖЕНИЕ – КЛЮЧ К ПРОДАЖАМ!***

|  |  |
| --- | --- |
| *Сегодня, даже начинающий продавец имеет представления о технологиях и этапах продаж, опытные продавцы с каждым днем совершенствуют свой навык, однако клиенты продолжают возражать. Что же такое возражение: время продавца потраченное «впустую», или сигнал того, что продажа идет полным ходом?? Почему клиент возражает? Какова природа возражений? И, самое главное, как правильно работать с возражениями клиента для совершения продажи? Если Вы периодически задаете себе подобные вопросы, то эта программа для Вас!*  *Программа тренинга составлена с опорой на передовой практический опыт. Технологии, представленные в программе, апробированы опытными менеджерами по продажам и по праву считаются наиболее эффективными!*  *Тренинг содержит большое количество практических заданий, игр.*  *По окончанию программы участники освоят эффективные методы работы с возражениями клиентов, освоят способы увеличения конверсии в продажах!* | |
|  |  |
| ***В ПРОГРАММЕ ТРЕНИНГА:*** | |
|  | **Понятие «ВОЗРАЖЕНИЕ» и причины возникновения.**  Возражение, отличие возражений от сопротивлений «отговорок». Природа возражений (Почему оно возникает).  Классификация возражений.  **Потребности клиентов и их роль в работе с возражениями.**  Понятие потребностей.  **Классификация потребностей, иерархия потребностей.**  **Скрытые и явные потребности клиентов.**  **Способы определения приоритетной потребности клиента.**  **Потребности и возражения. Связь и работа с ними.**  **Технология работы с возражениями.** Алгоритм работы с возражениями. Методы работы с возражениями по цене:  А) Метод «Сэндвича»  Б) Метод «отнять и разделить цену»  В) Метод продажи отличий и преимуществ.  **Работа с сопротивлениями (отговорками) клиентов**. Барьеры общения. Психологическая природа сопротивлений. Типы сопротивлений.  Стратегия работы с сопротивлением.  *Тренинг наполнен практическими заданиями и упражнениями, что позволяет участникам непосредственно на практике формировать навык работы с возражениями одновременно с корректирующей обратной связью!*  ***В РЕЗУЛЬТАТЕ ПРОГРАММЫ УЧАСТНИКИ:***   * Сформируют позитивное отношение к возражениям клиента. * Научаться определять потребности клиента и использовать их при работе с возражениями. * Получат готовые речевые «формулы» для работы с возражениями. * Научатся применять на практике алгоритм работы с возражениями клиентов. * Научатся эффективно работать с сопротивлениями клиентов |