******

***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
 |