



«Вы сможете это сделать,
если поверите, что сможете»
Н. ХИЛЛ

Авторский тренинг Сергея Степанова

Выезд в любой город России и зарубежья

Цель: научить ключевым навыкам пробивать свой путь к продажам, несмотря ни на какие финансовые невзгоды, личные проблемы или повышенную конкуренцию.

Знаете ли вы, о чем думают больше всего ведущие менеджеры по продажам?

Средства: мини-лекции, учебные видеофильмы, кейсы, деловые и ролевые игры.

Программа тренинга:

- Тема 1. Психология продаж
- Тема 2. Поиск и контакт с клиентом
- Тема 3. Потребности клиента
- Тема 4. Презентация продукта
- Тема 5. Обработка возражений
- Тема 6. Завершение продажи

Окончательная программа тренингов формируется с учетом специфики аудитории (уровня подготовки слушателей, сферы деятельности компании и пожеланий заказчика)

Знаете ли вы, почему постановка цели так важна для достижения успеха в продажах?

Знаете ли вы, что 90% возражений покупателя является ложными?

Задачи тренинга: Освоить навыки необходимые на каждом этапе продажи, построить сценарий собственных действий на всех этапах взаимодействия с клиентом, повысить мотивацию персонала на активные продажи, повысить уверенность в успехе собственных активных продаж.

Знаете ли вы, почему ведущие 20% продавцов зарабатывают в среднем в 16 раз больше остальных?

Об этом и многом другом на тренинге Сергея Степанова

ПСИХОЛОГИЯ ПРОДАЖ