ТРЕНИНГ «Клиент Говорит: Нет! Что Делать?!!!



Астана, Казахстан

«Всегда правильно реагируй на возражения.
Это доставит удовольствие многим и удивит всех прочих»
Сколько раз вам приходилось слышать от других людей возражения в разных жизненных ситуациях: в общении с клиентами, переговорах, знакомствах, семейных отношениях, например:
• "Я не куплю, потому что..."
• "Это дорого!"
• "Мне надо подумать"
• "Меня это не интересует"
• "У нас уже все есть"
• "Мне не нравится"
• "Это не перспективно!"
• "Пришлите мне ваше предложение по факсу"

Кстати, любой конфликт начинается с возражений, точнее с неумения правильно и эффективно реагировать на них, утилизировать (использовать, то есть получать пользу). Зачем конфликтовать, когда можно сотрудничать и получать желаемое?
У всех возражений есть нечто общее, поэтому работа с ними возможна независимо от контекста, в котором возражения заявлены.
На тренинге вы узнаете:
1. Общую схему работы с возражениями.
2. Техники ответов.
3. Способы присоединения и перевод возражений в согласие.
4. Способы использования (утилизации) возражений.
А также использование в работе с возражениями
• Метафор
• Юмора
• Афоризмов, пословиц, лозунгов.
Результат тренинга - наличие у вас простых и эффективных ответов на любые возражения, сохраняя хорошие отношения с другими людьми.
Тренинг разбит на блоки по 3 часа с перерывами. Тренинг, теорию и практическую наработку всех основных навыков необходимых для продаж. Он также содержит новые технологии, ориентированные на повышение собственной работоспособности.
Кому не подойдет?
Тем, кто не желает получать новые навыки. Тем, кто доволен результатами продаж и не стремится к их увеличению.
Большая часть программы состоит из авторских или модифицированных автором тренинга техник.
Описание Тренинга:
Аудитория: менеджеры по продажам, продавцы, торговые представители – т. е. все, кто занимается продажами
Цель тренинга: повысить эффективность преодоления продавцами возражений клиентов
В результате тренинга Вы:
• Узнаете, как преодолевать сопротивление при контакте
• Научитесь различать разные виды возражений
• Сможете подбирать под возражения клиента наиболее эффективные техники работы с ними

• Узнаете, как работать с ценовыми возражениями
• Научитесь использовать возражения клиента как инструмент подведения к завершению сделки
• Приобретете уверенность при работе с возражениями
Длительность – 8 часов (1 день).
ПОЗВОНИТЕ НАМ, ЧТОБЫ УТОЧНИТЬ СТОИМОСТЬ ТРЕНИНГА ИЛИ ОТПРАВЬТЕ ЗАЯВКУ ПО ЭЛЕКТРОННОМУ АДРЕСУ
P.S. Проводится как в открытой группе, так и в корпоративном формате

Цена: Договорная	Тип объявления: Услуги, предлагаю	Торг: --
Дзаурбекова Светлана	**8 7172-34-28-77**	**Манаса 16**