

ТРЕНИНГ "Продажи по Методу СПИН"



Астана, Казахстан

Цель тренинга:

- Освоение техники переговоров с клиентом, необходимой для ведения продуктов с высокой стоимостью или длительным периодом принятия решения о покупке
- Формирование навыков эффективных продаж и взаимодействия с потенциальным клиентом по методу «SPIN» (СПИН).
- Формирование коммуникативных навыков выстраивания эффективных взаимоотношений с клиентом

Задачи тренинга:

- Научиться решать проблему построения стратегии отношений с каждым конкретным клиентом.
- Приобрести навык эффективно определять цели предстоящего контакта с клиентом.
- Освоить методы выявления потребностей потенциальных клиентов
- Формирование навыков планирования хода разговора с клиентом и управления им.
- Научиться эффективно использовать технику задавания вопросов по методу «SPIN». (СПИН)
- Овладеть эффективными приемами проведения презентации продукта клиенту.
- Научиться понимать ход развития дальнейшего партнёрства с клиентом.
- Освоить стратегии работы с возражениями.

Длительность – 8 часов (1 день).

Для заказа тренинга в корпоративном формате, отправьте заявку по электронному адресу.

ПОЗВОНИТЕ НАМ ПО ТЕЛЕФОНАМ, УКАЗАННЫМ НИЖЕ И ЗАРЕГИСТРИРУЙТЕСЬ НА ТРЕНИНГ

Цена: Договорная

Тип объявления:
Услуги, предлагаю

Торг: --

Дзаурбекова Светлана

8 7172-34-28-77

Манаса 16