

Тренинг "Трех этапные продажи в промышленном секторе"



Астана, Казахстан

Для кого: Директора, руководители отделов продаж, предприниматели и менеджеры по продажам, работающие в промышленном секторе, продажи B2B. Продажи сложного технологического оборудования, комплектующих изделий).

Цель: Освоить технику работы по многоэтапным продажам в промышленном секторе, отработать необходимые навыки и выработать свою индивидуальную стратегию.

Основные темы тренинга:

- Участники процесса продажи-закупки
- Центры влияния в организации (восприятия, неудовлетворенности, власти)
- Отличительные преимущества компании, продукта, сервиса
- Стратегии продажи стратегии покупки
- Продажа стратегической выгоды и решения проблем
- Стадии процесса покупки в промышленном секторе
- Гарвардская стратегия переговоров
- Аргументация и позиционирование
- Как добиться прогресса продажи

Методы и формы работы на тренинге

Используются: работа в малых группах, мозговой штурм, наглядные материалы, видеосъемка и её обсуждение. Практические задания моделируют ситуации, в которых участники сталкиваются или могут столкнуться на работе. В ходе последующего обсуждения участники тренинга наблюдают, анализируют, делают выводы, получают необходимую теоретическую информацию и отработывают практические приемы и навыки.

Результат тренинга - формирование у участников новых эффективных шаблонов ведения переговоров, понимание процесса продажи технологически сложного оборудования, владение навыками убеждения.

Программа предлагается только в корпоративном формате. В развернутом виде программа предоставляется только по запросу.

МЫ БУДЕМ РАДЫ ВИДЕТЬ ВАС СРЕДИ НАШИХ КЛИЕНТОВ!

P.S. Только корпоративный формат. Успехов Вам и Вашему бизнесу!

Цена: Договорная

Тип объявления:
Услуги, предлагаю

Торг: --

Дзаурбекова Светлана

8 7172-34-28-77

Манаса 16