

Программа курса “ Переговоры в продажах”

<u>Модуль</u>	<u>Результат</u>
Модуль 1. Продажи или переговоры? 1) Определение продаж 2) Переговоры, их роль в продажах 3) Функции профессионального продавца 4) Компетенции профессионального продавца и переговорщика	Вы научитесь удерживать большее количество клиентов через применение технологий переговоров. Поймете, каких навыков Вам не хватает для успешных переговоров и большего количества сделок, а также большего количества лояльных клиентов.
Модуль 2. Подготовка к переговорам. 1) Сбор информации 2) Постановка цели 3) моделирование переговоров 4) психологический настрой	Технологии сбора информации для того чтобы грамотно подготовиться к переговорам и заключить сделку на выходных для Вас условиях. Научитесь уверенно себя вести на переговорах и готовить несколько сценариев ведения диалога для заключения договора на более выгодных условиях.
Модуль 3. Вход в коммуникацию. 1) Приемы, помогающие завоевать доверие 2) Ошибки в начале деловой коммуникации 3) Лучший формат представления 4) Темы для smalltalk	Научитесь устанавливать доверительный контакт с клиентом, что обеспечит лояльность клиента к Вам, а так же поспособствует пониманию выгод для обеих сторон, что приведет к быстрому заключению договора
Модуль 4. Товар лицом или выгодное предложение. 1) Правильные вопросы 2) Фишки успешной презентации 3) Приемы удержания внимания 4) Примеры и истории	Выявление и удовлетворение интереса покупателя через переговоры. Не применение этой технологии влечет за собой - затяжные переговоры и снижает коммерческий интерес стороны Покупателя. Научитесь презентовать продукт так, чтобы клиенту захотелось его купить.
Модуль 5. Работа с возражениями. 1) Алгоритм отработки возражения 2) Основные группы возражений 3) Приемы работы с возражениями 4) Стандартные возражения и ответы на них	Научитесь отвечать на неудобные и неожиданные для Вас вопросы. Научитесь преодолевать типовые возражения: дорого, не интересно, я подумаю.

Модуль 6. Снятие сопротивления. 1) Чем отличается сопротивление от возражения? 2) Виды сопротивлений 3) Способы снятия сопротивлений 4) Отказы в продажах	Научитесь переводить сопротивление в возражения, а далее преодолевать возражения. Технология позволяет увеличивать количество продаж. Научитесь сохранять уверенность в случае регулярных отказов.
Модуль 7. Типы клиентов и ключи к каждому. 1) по готовности купить 2) по манере поведения 3) по телосложению 4) по ведущей репрезентативной системе	Научитесь определять мотивы и способы принятия решения клиентом, для того что бы задавать правильные вопросы и ускорить процесс заключения договора.
Модуль 8. Приемы в переговорах. 1) Обустроиться на выгодной местности 2) Расширение и раскрашивание картины мира 3) Двигай выгодой, удерживай вредом 4) Ролевое принуждение	Научитесь переговорным техникам, которые ускорят процесс заключения договора на выгодных для Вас условиях.
Модуль 9. Фиксация сделки. 1) Признаки готовности клиента к покупке 2) Приемы закрытия сделки 3) Как фиксировать договоренности 4) Запрос рекомендаций	Научитесь ускорять процесс договоренностей в сделке и побудить клиента к повторной продаже. Научитесь увеличивать поток клиентов
Модуль 10. Лайфхаки успешных переговоров. 1) Самоанализ 2) Запрос обратной связи 3) Уместный юмор 4) Крючки «на будущее»	Научитесь совершенствоваться в проведении успешных переговоров, фишки успешных переговоров, кейсы и практики, разработка собственного стиля переговоров.