

ПРОДАЖБА СО КЛИЕНТОТ ВО ФОКУС

2-Дневна програма



Што да се направи кога клиентот не е заинтересиран за купување и дури нема интерес да се сретне со продавачот?

Продавачите не можат секогаш да се потпираат на луксузот наречен средба со клиент кој е заинтересиран за производот.

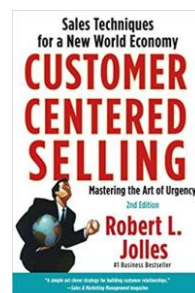
Една работа е кога клиентот покажал првичен интерес за производот и поставува прашања во врска со перформансите на продуктот, а комплетно поинаква ситуација е кога клиентот во моментот не чувствува потреба за купување.

За време на тренингот, продавачот учи како да разговара со клиентите - не за производот и неговите предности, туку за самиот клиент и неговата моментална ситуација.

Продавачите ќе научат кое е нивото на интерес кај клиентот во процесот на купување и следствено на тоа ќе го прилагодат продажниот разговор да одговара на тоа конкретно ниво.

**Дали знаете како да
продавате?**

**Откријте како вашиот
клиент купува!**



Извор

Овој уникатен продажен метод е развиен и дизајниран од Robert Jolles, авторот на книгата "Customer Centered Selling", гурп на современата консултативна продажба.

Примена

Овој метод е наменет за продавачи од повеќе области, кои пред се работат на терен, кои бараат проширување на својата база на клиенти, но кои сакаат да остварат и дополнителна и вкрстена продажбата на тековните клиенти.

Цел на програмата

Со избор на овој продажен стил, вие ќе:

1. Откриете како купувачот купува, што е императив на модерната продажба
2. Ја проширите ја тековната база на клиенти и ќе ја зајакнете постоечката
3. Изградете доверба кај вашите клиенти
4. Научите како да ги надминете приговорите и ефикасно да склучите
5. Креирате нов продажен систем

Времетраење

2 Дена

ПРОДАЖБАТА Е... ДА ГИ УБЕДИМЕ КЛИЕНТИТЕ, ТИЕ САМИ ДА СИ ГИ РЕШАТ ПОСТОЕЧКИТЕ ПРОБЛЕМИ. #ПРОДАЖБА СО КЛИЕНТОТ ВО ФОКУС

Распоред на програма

ДЕН 1

Трендови на модерна продажба

- + Ориентација кон клиентот
- + Врвна услуга и агилност
- + Мајндсет на продавачот
- + Продажни стилови

Психологија во продажбата

- + Сегментација на клиентите
- + Типологија на однесување
- + Пристап и мотивација
- + Алатки на убедување

Перспектива на клиентот

- + Процесот на купување
- + Фази на куповниот процес
- + Препознавање на фазите
- + Моменти на одлука
- + Каде е вашиот клиент?

ДЕН 2

Перспектива на продавачот

- + Фаза на истражување
- + Тактика на отварање
- + Фаза на анализа
- + BIDI техника на прашања
- + Фаза на солучија
- + FABEC презентација
- + Фаза на склучување
- + Техники на склучување
- + Справување со приговори
- + Вкрстена продажба
- + Барање на препораки
- + Планирање на продажбата
- + Следење на клиентот

Акционен план

- + План за примена на моделот
- + Следење и корекции
- + Развој на нови вештини

More information

If you would like to discuss any one of our programs please contact us.

T +389 71 39 19 59

E info@doortraining.mk