

КОНСУЛТАТИВНА ПРОДАЖБА

2- Дневна програма



Дали е продажбата процес на трансформација на најдоброто решение за неког, по договорена цена и услови? Наликува логично, но во реалноста, продажбата е комплексен процес кој зависи од многу фактори. Да се справи и со рационални и со емоционални аргументи, и успешно да се справи со многу "Ако" и "Но", е секојдневие за секој успешен продавач. Како да ја развиете продажбата?

Клиентите секогаш бараат помош и поставуваат прашања во врска со нивните потреби, можности, желби, очекувања...

На овој уникатен тренинг, вие ќе научите како да креирате ефикасен продажен систем кој ќе ве води до успешна реализација. Ќе стекнете вештина и кредибилитет на доверлив консултант кој во секоја ситуација умее да креира Вин-Вин решение и за клиентот, но и за себеси.

**Консултативна
продажба**

Теми

- + Идеален продажен разговор
- + Креирање "продажна инка"
- + Закажување на состаноци
- + Воспоставување доверба со клиентот
- + Читање сигнали на купување
- + Презентација на вредносна понуда
- + Емпатично решавање приговори
- + Техники на склучување на продажба
- + Вкрстена и дополнителна продажба
- + Следење на клиентот и препораки
- + Припрема на 5x4 продажен план
- + Усовршување на продажниот систем

Цел на програма

- 1 Креирање моќни продажни разговори
- 2 Флексибилно прилагодување до секој тип на купувач и ситуација
- 3 Креирање на личен стил на консултант кој е спремен да ги слушне и реши сите проблеми на купувачот
- 4 Надминување на отпорот кај купувачот и ефикасно справување со приговори
- 5 Успешна вкрстена продажба и следење на потребите на купувачот во иднина

Времетраење

2 Дена

ДА ГИ ЧУЕМЕ ПОТРЕБИТЕ НА КЛИЕНТОТ И ДА ОБЕЗБЕДИМЕ РЕШЕНИЈА ЗА НИВНИТЕ ПОТРЕБИ.

#КОНСУЛТАТИВНА ПРОДАЖБА

Распоред на програма

ДЕН 1

Продажбата е качување на Монт Еверест

- + Фази на прод. планина
- + Запознавање со клиентите
- + Ориентација кон клиентот

Ефективна подготовка

- + 6 чекори од теле скриптата
- + Закажување состаноци
- + Справување со приговори
- + Првиот впечаток е најважен

Отварање на разговорот

- + Комуникација и однесување
- + Читање знаци на купување
- + Градење доверба и допадливост
- + Уметност на "Smalltalk"
- + Поставување моќни прашања и емпатично слушање на купувачот

Типологија на однесување

- + DRS модел
- + Балансирање со стиловите
- + Комуникација и мотивација на клиентот од соодветниот стил на однесување

ДЕН 2

Презентации со вредност

- + Откривање на клиентот
- + Брза 1 минутна презентација
- + Вредност и бенефити
- + Моделот FAB
- + Психологија во продажба

Склучување на продажбата

- + Решавање на приговори
- + Техники на справување со приговори
- + Успешно склучување
- + Вкрстена продажба
- + Дополнителна продажба

Следење на клиентот

- + Препораки и сведоштва
- + Продажен план 5x4
- + Креирање и следење на "продажната инка"

Акционен план

- + Креирање на личен систем
- + Усовршување на вештините

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