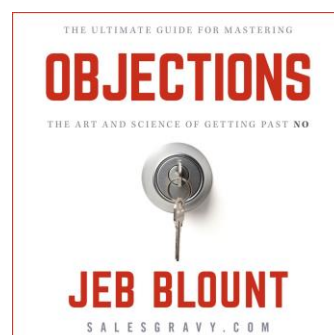


РЕШАВАЊЕ НА ПРОДАЖНИ ПРИГОВОРИ

1-Дневна програма



Комплексната продажба драстично се разликува од склучувањето со еден повик. Во основа, изгледот, теоријата, производите, индустријата, компанијата и процесите се различни. Па, онаа црно – бело варијанта, при продажба, навистина е релативно мала . Освен кога станува збор за приговорите. Тие се одраз на изразена демократија. Кој си, што продаваш, како продаваш, дали си нов или ветеран, е вон нивна грижа. Се додека постои можност за компромис, не постои простор за нив. А, се додека постои НЕ, присутен е копнеж за тајната на ново ДА. Потребни се многу НЕ за многу ДА. И многу вложен труд. Истиот, вистински избор, е насочен во ова програма, која преку совладување на вештини за справување со приговори, врши оптимизација на посакуваните резултатите од продажбата.



Извор на содржина

Напредна програма дизајнирана според делото "Objections" од Jeb Blount, врвен гуру на модерната продажба.

Цел на програма

- + Идентификација на потеклото на страв од одбивање и зошто е тешко да се контролира?
- + Усовршување на сопствените вознемирувачки емоции преку доказ за нивно отфрлање
- + Потекло на приговорите и утврдување на спротивставување при продажба
- + Намален отпор на размислување за одбивање и редукција на веројатност за добивање на приговор
- + 4 видови на приговори при продажба и утврдување на нивниот момент
- + Рамки за пресврт при секој вид приговори
- + Веројатност за победа и "ДА" во своја корист
- + Техники и совети за развој на моќно склучување на продажбата
- + Изградба на процес на коростење на на сопствен систем за подобрена продажна ефективност

Времетраење

1 Ден

“НЕ ПОСТОИ ЛЕСНО КОПЧЕ ВО ПРОДАЖБАТА. УСПЕХОТ Е ТЕШКА, ЕМОЦИОНАЛНО ИСЦРПУВАЧКА РАБОТА, ВИСОКА ЦЕНА КОЈА СЕ ПЛАЌА ЗА ДА СЕ ОСТВАРИ ПРОФИТ.” #JEB BLOUNT

Распоред на програма

„Objections„ - Приговори на Jeb Blount е сеопфатен и современ водич што вклучува срце и ум. Тој ја повлекува тврдата вистина за тоа што навистина ве спречува да ја склучите продажбата и да ги достигнете посакуваните цели.

- | | |
|---|--|
| + Психологија на приговорите и нивно решавање | + Прашања — најважната дисциплина во продажбаа |
| + Модели за решавање на приговори и поплаки | + Настојување кон обврзување |
| + Проспект на приговори | + Наука за отпорот |
| + Итен собир | + Управување со приговори и отфрлање |
| + Приговори за микро обврзување | + Видови на засегнати страни |
| + Приговори за согласност | + Активација на самооткривање на можности |
| + Веројатност во сопствена корист | + Систем на лични приговори |

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