

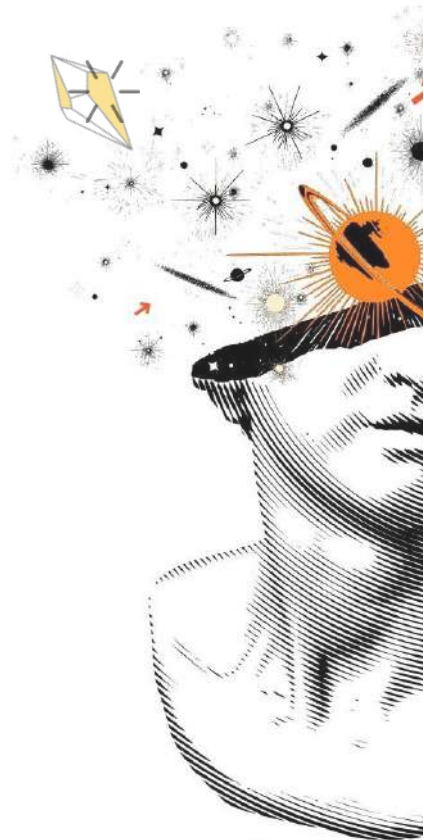


GALAY
EDUCATION

igalay.com

ПРОДАЖИ - ЭТО **SEX**

Онлайн-тренинг по развитию навыков продаж



A man in a dark suit, white shirt, and patterned tie stands in front of a chalkboard. He is pointing his right index finger upwards and has an expressive, open-mouthed look on his face. The chalkboard behind him has handwritten text in white chalk. At the top, it says 'Always'. Below that, 'A sales' is partially visible. To the right, 'Attention' is written. In the center, 'Be' is written. At the bottom, 'closing' is written. The man is positioned slightly to the right of the center of the frame.

“

„Мы все можем быть классными продавцами. Для успешных продаж нужны система, энергия и опыт“

Евгений Галай

У ТЕБЯ ЕСТЬ ТАКИЕ ВОПРОСЫ?

Как работать без **выгорания**?

Как действовать в ситуации
неопределенности в работе?

Как **найти подход** к безнадежно
сложному клиенту?

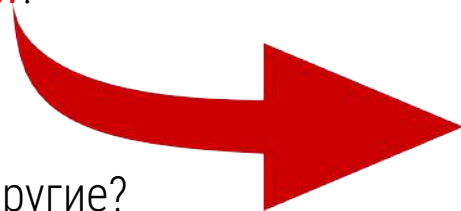
Что я делаю **не так**, если результат
меня не устраивает?

Как работать с **возражениями**
без эмоций?

Как продавать, **не продавая**?

Как **разбогатеть**,
занимаясь продажами?

Как закрывать **больше** сделок, чем другие?



ИДЕЯ И ЦЕЛЬ ТРЕНИНГА



Основная **цель** тренинга – предоставить участникам инструменты достижения целей продаж, позволяющими зарабатывать больше для себя и компании.

ПРОДАЖИЭТОSEX – настоящий тренинг навыков продаж, закрытия сделок и работы с возражениями. Тут участник применяет полученные инструменты немедленно, если он этого захочет. Тренер гарантирует работоспособность предлагаемых инструментов.

ПРОДАЖИЭТОSEX – это 0% воды, 20% теории и 80% практики.

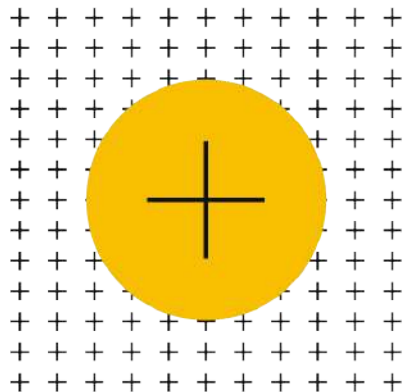
ЦЕННОСТЬ ТРЕНИНГА



1) **«Даем рыбу, но учим пользоваться леской»** - тренер дает готовые инструменты работы на каждом этапе продаж, который можно использовать в своей работе сразу после занятия.

2) **«Все включено, все учтено»** – участник получит самую полную информацию о том, что делать с клиентами на каждом этапе продаж, что-то подробно (с проработкой), что-то ознакомительно (с подсказкой, где и как изучить глубже).

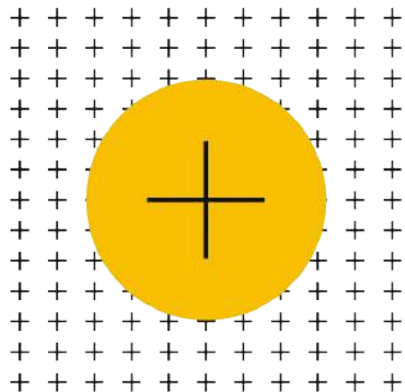
3) **«Гарантия результата»** – тренер дает 1 месяц гарантийной поддержки переданных знаний: помощь в адаптации и применении полученных знаний на рабочем месте, помощь в решении сложных управленческих кейсов, подготовка индивидуального плана развития.



ОЖИДАЕМЫЙ РЕЗУЛЬТАТ



1. Участники знают **технологию продаж** «ПИК ППРОЗЫ»
2. Участники отработали алгоритм и инструменты эффективных продаж
3. Участники овладели инструментами **быстрого установления** контакта по телефону и при личной встрече и дальнейшего поддержания контакта
4. В ходе тренинга участники узнали и отработали **техники выявления** потребностей и продажи на основе потребностей клиента
5. Изучили инструменты **работы с возражениями** и отработали их на практике
6. Участники владеют технологией трансформации отсрочки в прогресс, а возражения – в закрытие
7. Участники тренинга знают и потренировались использовать **инструменты сервисного поведения**, определяющего высокую культуру обслуживания клиентов.



ДЛЯ КОГО ЭТОТ ТРЕНИНГ?

Собственников бизнеса

Руководителей отделов продаж

Сотрудников отделов продаж и работы с клиентами

Новичков, планирующих карьеру в сфере продаж

СОДЕРЖАНИЕ ТРЕНИНГА



1 МОДУЛЬ – ПРОДАЖИ -ЭТО SEX. ТЕХНОЛОГИЯ «ПИК ППРОЗЫ»

1. Технология "ПИК ППРОЗы": понятие, применение в работе

- Алгоритм работы по телефону
- Особенности телефонных продаж
- Повышение результативности звонка.

2. Подготовка к контакту

- Постановка КИВИ-целей на контакт с клиентом
- Прогресс и отсрочка: понятие и применение в работе

3. Исследование клиента

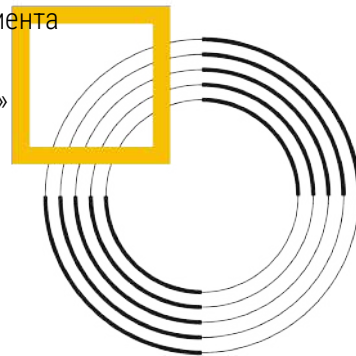
- Как узнать о клиенте то, что поможет в продаже
- Что и где искать?

4. Установление и поддержание контакта

- Подготовка к контакту и приветствие Клиента
- Практические инструменты:
 - о Техника «Градусник отношений»
 - о Техника «Small Talk»
 - о Техника «Маугли».

5. Потребности и мотивы клиентов

- ТОП-10 потребностей Клиентов
- «Айсберг» потребностей и мотивов
- Эмоциональные и рациональные мотивы принятия решений клиентами
- Три техники выявления потребностей: ПНБ, НАДО. SPIN.



СОДЕРЖАНИЕ ТРЕНИНГА



2 МОДУЛЬ – ПРЕЗЕНТАЦИЯ. РАБОТА С ВОЗРАЖЕНИЯМИ. ЗАКРЫТИЕ СДЕЛКИ.

1. Презентация предложения клиентам

- Техника «Факты-преимущества-выгоды» при презентации и продаже

2. Работа с возражениями клиентов:

- Истинные и ложные причины возражений
- Алгоритм работы с возражениями при продаже
- Эффективные техники работы с возражениями
- Разработка ответов на ТОП-10 возражений

3. Работа с по устранению или компенсации причин возражений

- Устраняемые и компенсируемые причины возражений
- Управление конфликтами в контакте по телефону;
- Аргументация предложений для клиентов (техника аргументации «Звезда»).

4. Закрытие сделки:

- Алгоритм закрытия сделки
- Сигналы покупки
- Типы закрытий.

5. Технология создания ценности для Клиента

- Техники продажи цены и увеличения чека
- Продажа уступок
- Алгоритм работы с уступками и скидками.



СОДЕРЖАНИЕ ТРЕНИНГА



3 МОДУЛЬ – СЕРВИСНОЕ ПОВЕДЕНИЕ СОТРУДНИКОВ.

1. Компетенции и отличительные особенности сервисного специалиста

- Температура клиента и его поведение по мере ее повышения

2. Сервисное обслуживание клиентов: понятие, принципы, особенности поведения

- Показатели эффективности обслуживания
- Ключевые факторы успеха при обслуживании клиентов.

3. Основы клиентоориентированного подхода в обслуживании

- Барьеры в общении, возникающие у сотрудников, работающих VIP – клиентами, и пути их профилактики и устранения

4. Режимы работы сотрудника:

- Режим «Шторм»
- Режим «Штиль»



ПРОЦЕСС ТРЕНИНГА

Тренинг включает в себя кейсы из реального бизнеса клиентов.

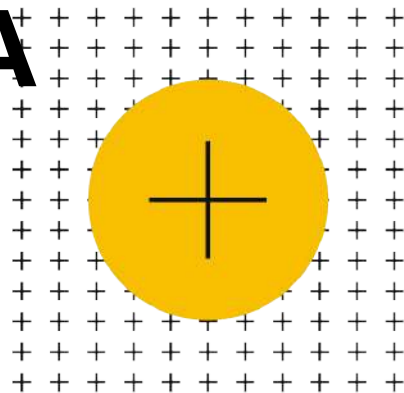
Каждая тема посвящена одному из этапов продажи и включает:

1. Разбор этапа и инструментов
2. Отработка этапа в упражнениях
3. Разбор вопросов и кейсов участников
4. Домашнее задание.

Тренинг включает в себя 3 модуля по всем этапам продаж, что позволяет участникам "прожить" весь цикл и осознать систему продаж как она есть.

МЕТОДЫ ОБУЧЕНИЯ

В ходе тренинга используются: сфокусированный разговор, кейсы и игры, упражнения на развитие мышления профессионала в работе с клиентами, разбор практических заданий, видеопримеры и разбор игр посредством анализа видеозаписи. Каждый участник получает конспект с исчерпывающим набором инструментов менеджмента, домашние задания для усвоения информации, поддержку со стороны тренера.



ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ТРЕНИНГА:

Продолжительность программы = 24 астрономических часа (8 занятий по 3 часа).

“Играющий” тренер

ЕВГЕНИЙ ГАЛАЙ

- Директор по продажам в OHI-S (www.ohi-s.com). Инновационная IT-компания, которая строит лучшую в мире платформу для обучения и развития стоматологов.
- Консультант ресторанной группы “Рестораны Дениса Докина” (www.dokin.by). Самая заметная сеть в в сфере ресторанного бизнеса с абсолютно разноплановыми заведениями. Средняя оценка в Google 4,5+.
- Директор по маркетингу “Альтерини” (www.alterini.by). Компания - лидер в продажах мягких мучных кондитерских изделий.
- Квалифицированный консультант “Европейского банка реконструкции и развития” в области маркетинга и организационного развития (реализовано более 20 консалтинговых проектов по маркетингу).
- Сертифицированный тренер (International College of Business Trainers), тренерский опыт более 16 лет.



GALAY
EDUCATION •
igalay.com

