



**GALAY**  
EDUCATION

[igalay.com](http://igalay.com)

# ПРОДАЖИ - ЭТО **SEX**

Онлайн-тренинг по развитию навыков продаж



“

„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?

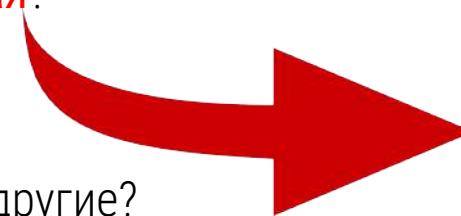
Что я делаю **не так, если результат**  
**меня не устраивает?**

Как работать с **возражениями**  
без эмоций?

Как продавать, **не продавая**?

Как **разбогатеть**,  
занимаясь продажами?

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



# ИДЕЯ И ЦЕЛЬ ТРЕНИНГА



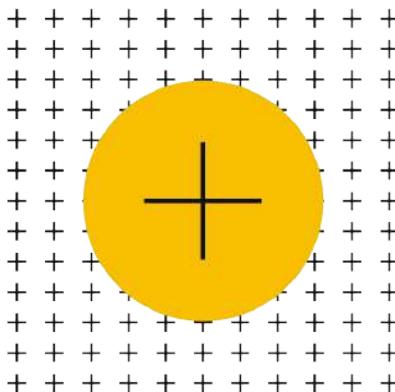
Основная **цель** тренинга – предоставить участникам инструменты достижения целей продаж, позволяющими зарабатывать больше для себя и компании.

**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.

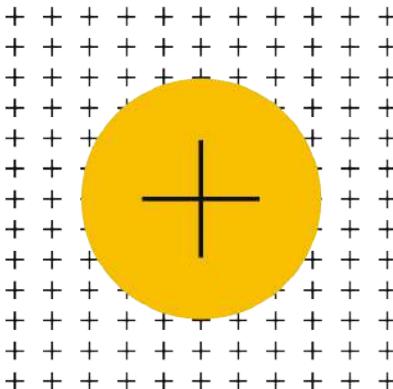


# ЦЕННОСТЬ ТРЕНИНГА



- 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: помочь в адаптации и применении полученных знаний на рабочем месте, помочь 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

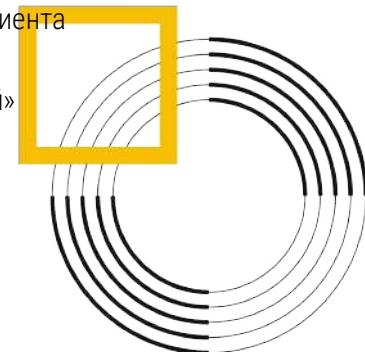
- Как узнать о клиенте то, что поможет в продаже
- Что и где искать?

### 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

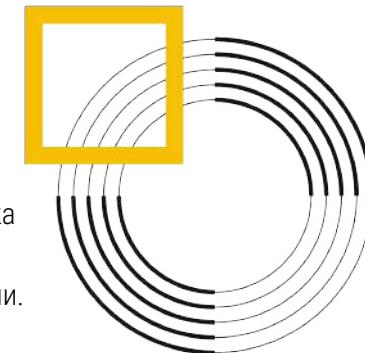
- Устранимые и компенсируемые причины возражений
- Управление конфликтами в контакте по телефону;
- Аргументация предложений для клиентов (техника аргументации «Звезда»).

### 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

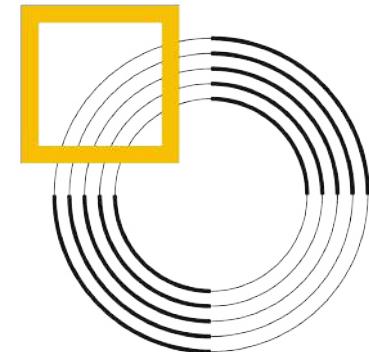
- Показатели эффективности обслуживания
- Ключевые факторы успеха при обслуживании клиентов.

### 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.

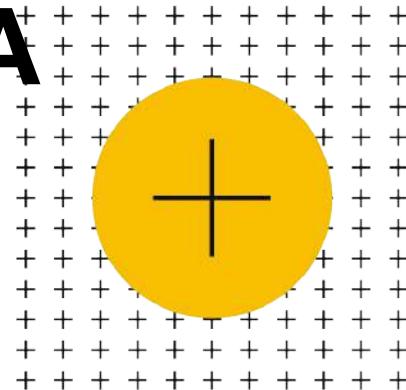
Каждая тема посвящена одному из этапов продажи и включает:

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).

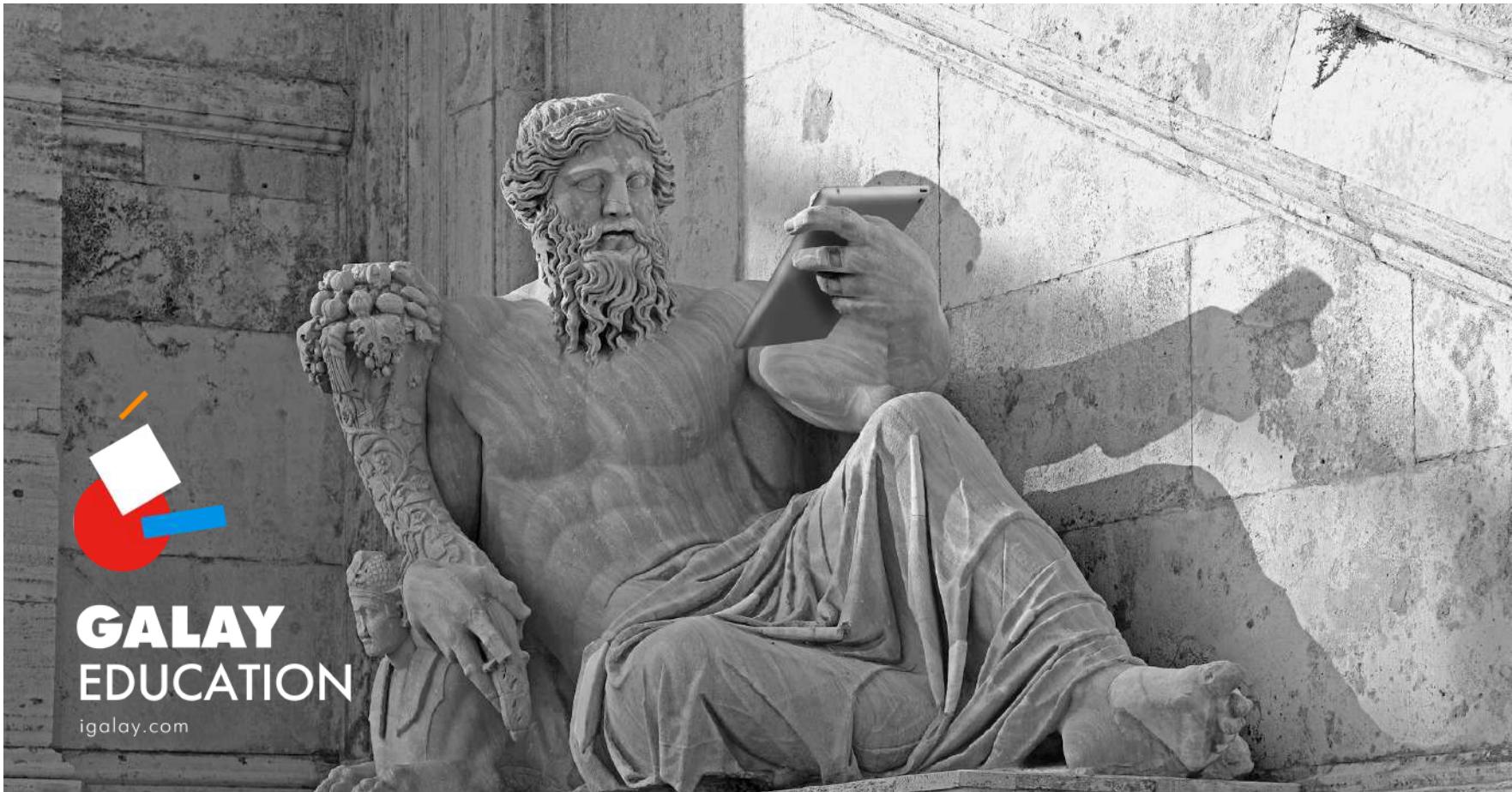
# “Играющий” тренер

## ЕВГЕНИЙ ГАЛАЙ

- Директор по продажам в ОНІ-S ([www.ohi-s.com](http://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](http://www.dokin.by)). Самая заметная сеть в сфере ресторанных бизнеса с абсолютно разноплановыми заведениями. Средняя оценка в Google 4,5+.
- Директор по маркетингу “Альтерини” ([www.alterini.by](http://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](http://igalay.com)