

Програма за обучение



Ударни продажби в условията на криза

TRAINING DIVISION
София
жк. „Стрелбище“ 60А
0895 719 212
office@trainings-bg.com
www.trainings-bg.com

Обучителни методи

- Интерактивни презентации
- Брейнсторм за решаване на реални проблеми
- Ролеви игри с видео заснемане
- Решаване на казуси от реалността на участниците
- Модерирани групови дискусии



Предложение

Предлагаме на Вашето внимание **практическо обучение** за постигането на следните цели:

Изграждане и развиване на Търговските **умения** в ситуация на криза
Оптимизиране процеса на продажба чрез развитие на умения в следните теми:

- **Проактивност** в продажбите
- **Убедителна** комуникация с клиенти
- Оборване **възраженията** на клиента
- **Възможности** по време на криза
- Грабване на **интереса** на клиента
- Анализ на **невербалната** комуникация
- **Сигнали** за покупка
- Гъвкавост и **лавиране** в разговора с клиента

Програма на обучението

ПЪРВИ ДЕН			
ТЕМА	ЦЕЛ	МЕТОД	ВРЕМЕ
Запознаване с програмата, целите и метода на обучението	Участниците да открият ползите в обучението	Уводно представяне	90 мин.
Трудности и проблеми в процеса на продажба	Конкретизиране на нуждата	Модерация	
ПОЧИВКА			15 мин.
Как да продаваме в условия на криза	Принципи и иновации в продажбата	Интерактивна презентация	90 мин.
Проактивни продажби; Етапи; ХПП		Ролеви игри	
ОБЯД			60 мин.
Видове клиенти	Анализ на различните типаж	Брейнсторм в малки групи	90 мин.
Стратегия и подходи към различните клиенти	Изпробване на различни поведения	Казуси с реални клиенти*	
ПОЧИВКА			15 мин.
Анализ на клиента и бариери в продажбите	Осъзнаване на взаимовръзките	Коучинг дискусия	90 мин.
Езика на ползите		Справяне с възражения	

ВТОРИ ДЕН			
ТЕМА	ЦЕЛ	МЕТОД	ВРЕМЕ
Поведение в продажбите	Анализ на различни поведения	Ролеви продажби с видео заснемане	90 мин.
ПОЧИВКА			15 мин.
Невербална комуникация	Анализ на различни поведения	Дискусионен анализ на конкретни поведения	90 мин.
ОБЯД			60 мин.
След продажбени процедури	Принципи и иновативност в обслужването	Интерактивна дискусия	90 мин.
Стратегия за работа с клиенти	Изграждане на дългосрочни взаимоотношения	Работа в малки групи с представяне	
ПОЧИВКА			15 мин.
Индивидуален план за развитие на умения**	Изготвяне на план за пренасяне на наученото в практиката	Самостоятелна работа с представяне	90 мин.
Закриване	Атрактивен завършек	Айсбрейкър	

*Казусите с реални клиенти са базирани на конкретно заявени трудности от обучаваните.

**Индивидуалните планове за развитие (ИПР) са седмични цели с конкретни задачи, свързани с подобряване на продажбите на работното място чрез имплементиране на новите познания. Всеки участник трябва да упражнява конкретни поведения на работното място със своите клиенти за постигане на по-големи резултати.