



УНИКАЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ОТ ПРОЕКТА «ПЕРЕГОВОРНЫЕ ИГРЫ» ИНТЕНСИВНЫЙ КУРС ПОДГОТОВКИ ПЕРЕГОВОРЩИКОВ В КОМПАНИИ «РИЭЛТОРСКИЙ СПЕЦНАЗ ЗА 5 ДНЕЙ»

от экспертов-практиков, бизнес-тренеров, действующих руководителей компаний
Вячеслава Егорова и Вячеслава Горюнова.

Отличие курса от остальных продуктов нашего Проекта:

- ❖ **Глубокая «прокачка» переговорных навыков в режиме настоящей тренировки!!!**

СОДЕРЖАНИЕ:

- ❖ 5 дней практических занятий по каждому из блоков.
- ❖ Отработка материала в игровой форме – переговорные кейсы по каждой теме (работа в парах), специализированные упражнения.
- ❖ Выполнение домашних заданий, их проверка и рекомендации экспертов.
- ❖ Большое количество методических материалов (документы, обучающее видео, книги)
- ❖ Результатом «прокачки» будет являться усвоение навыков переговоров по каждому из блоков, а также способность тренировать навык в дальнейшем на самостоятельной основе.
- ❖ Гарантии результата!!! В случае неполучения кем-либо из сотрудников результата, мы готовы вернуть деньги!

ОСНОВНЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ БЛОКИ:

- Первый контакт с клиентом.** Нетворкинг. Установление доверия. Внешний вид. Невербальные инструменты воздействия при переговорах. Определение точек контакта. Умение слушать и задавать вопросы.
Выработка устойчивого навыка по созданию первого впечатления.
- Продающая самопрезентация.** Виды презентаций, подготовка, определение своих конкурентных преимуществ. Создание собственной презентации каждым участником. **Тренировка подачи себя и собственной услуги.**
- Телефонные переговоры.** Анализ скриптов и алгоритмов телефонных переговоров. Истинное назначение скрипта и правильное его применение. ЧТО и КАК говорить по телефону. Тембр, дикция, умение слушать и слышать клиента, прочие инструменты влияния.
Выработка устойчивого навыка эффективных переговоров по телефону.
- Эффективные переговоры. Правила, этапы и стили переговоров.** Аргументация при отработке возражений/сомнений собственного объекта. Аргументация при отработке возражений/сомнений покупателя. Системный подход к классификации возражений.
Выработка устойчивого навыка проведения переговоров при личном контакте.
- Эффективные переговоры.** Стартовое напряжение клиента. Техника «перехвата инициативы». «Секретные» приемы отработки возражений.
Выработка устойчивого навыка снятия стартовой агрессии/непонимания оппонента.
- Типология личности и вариативность поведения.** Тонкая настройка переговорного процесса, исходя из типа личности клиента. Психологические аспекты в переговорах. Ментальные установки эффективного переговорщика.
Выработка устойчивого навыка подстройки под тип личности клиента/оппонента.
- Развитие уверенности. Тайм-менеджмент для успешного переговорщика.**
Таким образом, каждый информационный блок изучается последовательно, позволяя вам осознать информацию, отработать (применить), закрепить в кейсах и, в итоге, запомнить, доведя до автоматизма многие действия.

СТРУКТУРА ПРОВЕДЕНИЯ:

Каждый урок проводится в следующей последовательности:

- Участникам высылается ознакомительное видео по содержанию урока
- Непосредственное проведение урока + домашнее задание
- Отправка участникам материалов для самоподготовки и выполнения домашнего задания
- Контроль выполнения домашнего задания, рекомендации

СТОИМОСТЬ КУРСА: 50 тыс. рублей за один день занятий. Итого: 250 000 рублей.