

26, 27, 28 июня 2015 г.
тренинг на тему:
«Технология уверенных переговоров и продаж»

Программа тренинга:

1. В чём отличие профессиональных переговоров и продаж от консультирования или обсуждения заказа?
2. Потенциальный покупатель. Говори с тем, кто принимает решение. Тренинг.
3. Как создать желание у покупателя? Система построения убедительной речи. Практический тренинг - отработка навыков с учетом специфики предприятия.
4. Как усилить свою речь? Тренинг.
5. Тренируем свободную и убедительную речь о вашем товаре. Тренинг. Отработка навыков.
6. Как правильно озвучить стоимость товара? Тренинг.
7. Какие слова употреблять не рекомендуется? Тренинг.
8. Как сделать, чтобы с вами соглашались чаще? Вопросные техники. Тренинг.
9. Почему не обойтись без специальных вопросов? Тренинг.
10. Как начать общаться с покупателем, чтобы не услышать: «нет, спасибо, нам ничего не надо». Тренинг.
11. Как узнать, что хочет покупатель? Тренинг.
12. Как найти «ключи» к покупателю. Тренинг.
13. Этап завершения сделки. Тонкости доведения сделки до результата. Практические тренировки, повышающие способности завершать сделки, несмотря на отказы и возражения.
14. Что делать, если возникают возражения: «Дорого», «А скидки есть?», «Я подумаю...», «Мне надо посоветоваться ...» и пр. Приемы работы с возражениями. Отработка навыков.
15. Заключительный тренинг. Демонстрация приобретенных навыков.

Практические навыки обязательно отрабатываются на ваших товарах, с учетом вашей специфики. Продолжительность тренинга 24 астрономических часа.

Бизнес-тренер Трухин Игорь Александрович окончил МГТУ им. Н.Э. Баумана, а также Тверской



Государственный Университет по специальности «Менеджмент». Дополнительное образование в «Институте тренинга» г. Санкт-Петербурга по направлениям «Управление временем», «Командообразование», «Эффективные продажи». Опыт работы: от регионального менеджера до руководителя структуры с численностью более 200 человек крупной международной торгово-логистической компании. Владелец собственного успешного бизнеса.

Место проведения: г. Калуга, пл. старый Торг 9/10, 2 этаж бизнес-центр Калужской торгово-промышленной палаты


Время проведения семинара: 26, 27, 28 июня с 10:00 до 19:00


Стоимость участия в семинаре:

При оплате до 15.06.15 стоимость участия 13 500 рублей/чел.
С 15.06- 26.06.15 стоимость участия 15 500 рублей/чел.

Регистрация заканчивается 23 июня 2015 г.

Вопросы, пожелания и предложения просим направлять руководителю Центра делового образования Калужской ТПП Вартановой Светлане Леонидовне

 эл.почта: **vsl@tppkaluga.ru**

 тел./факс: **(4842) 77-77-66**