

ТЕХНИКА ПРОДАЖ

Научите их продавать! Тренинг для тренеров

С темой Техника продаж я знакома много лет. Проводила тренинги, написала книгу, сделала дистанционный курс, диалоговые тренажеры по продажам. Поэтому если Вашей компании нужна помощь в этом вопросе, могу и сама тренинговки для продавцов провести, и помочь Вам сделать это в компании системно.

Тренинг:

- формирует представление об особенностях обучения взрослых людей.
- передает алгоритм разработки тренинга по технике продаж для продавцов-консультантов
- по каждому этапу техники продаж дает набор упражнений для тренировки навыков продаж
- развивает умения и навыки, необходимые для ведения тренинга.
- позволяет сразу создать эффективную рабочую тетрадь для обучения продавцов – консультантов.

Особенности обучения взрослых людей и обзор методов обучения, их особенности. Их эффективность.

- Первичное и регулярное обучение
- Наставничество и Коучинг
- Тренинг

Принципы формирования новых навыков:

- Неосознанная некомпетентность
- Осознанная компетентность
- Осознанная некомпетентность
- Неосознанная компетентность

Инструменты тренера:

- Обратная связь
- Групповые дискуссии
- Короткие лекции
- Case-study
- Психогимнастика
- Ролевые игры
- Модерация
- Визуализация

Тренинг по технике продаж:

- Алгоритм тренинга
- Создание Рабочей тетради тренинга
- Формирование правильного навыка у участников
- Рефлексия во время тренинга

Этапы техники продаж, **разбор эффективности используемых упражнений:**

- Подготовка к продажам.
- Установление контакта с покупателем.
- Выявление потребностей.
- Вопросы и обратная связь.
- Аргументация и презентация товара.
- Ответы на вопросы и возражения.
- Продажа.
- Последствие.

Правила работы с типологиями. **Типы покупателей.**

Использование **видеосъемки в тренингах**. Плюсы и минусы. Правила разбора сюжетов.

Оценка эффективности тренинга. Как измерить.

Пост тренинг, как правильно закрепить отработанное на тренинге

Дистанционная или мобильная поддержка в обучение технике продаж.

Вопросы предварительные для корпоративного формата:

1. Чего хотите от участников после обучения. В каком формате они сами будут проводить обучение?
2. Уровень участников по владению техникой продаж?
3. Есть готовые материалы / речевые модули / стандарты продаж, которые нужно будет прокачать?