

211 АКТИВНАЯ ПРОДАЖА

❖ ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

Программа предназначена для персонала, занятого активным поиском корпоративных клиентов с целью продажи товаров и услуг компании.

❖ ЦЕЛЬ ПРОГРАММЫ

Целью программы является приобретение участниками знаний и формирование базовых навыков в области структурированного подхода к организации активной работы по продаже с клиентами, а также в вопросах, касающихся проведения переговоров о продаже.

❖ КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ

Факторы, определяющие эффективность работы продавца
Задачи продавца, заинтересованного в формировании долгосрочных, постоянно развивающихся отношений с клиентом
Понятие продажи, как особого вида деятельности
Типы продажи
Процесс активной продажи
Тактика активной продажи
Структура переговоров по продаже
Ведение переговоров по продаже
Эффективная работа с возражениями
Работа продавца по представлению цены
Управление собственным рабочим временем и планирование результативности продаж
Итоги программы



РЕКОМЕНДОВАННЫЕ ПРОГРАММЫ:

- ✓ 218 Продажа по телефону
- ✓ 220 Переговоры по продаже в условиях конкуренции
- ✓ 221 Формирование партнерских отношений с клиентом
- ✓ 226 Переговоры в жестких условиях
- ✓ 231 Планирование работы с дистрибьюторами и дилерами
- ✓ 250 Подготовка и проведение презентаций