

220 ПЕРЕГОВОРЫ ПО ПРОДАЖЕ В УСЛОВИЯХ КОНКУРЕНЦИИ

❖ ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ


Программа предназначена для персонала, занятого ведением переговоров по продаже с новыми корпоративными клиентами в условиях конкурентного рынка.

❖ ЦЕЛЬ ПРОГРАММЫ

Целью программы является формирование у участников устойчивых навыков эффективного проведения переговоров по продаже в различных ситуациях, включая переговоры с несколькими представителями клиента одновременно.

❖ КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ

Задачи продавца, заинтересованного в формировании долгосрочных, постоянно развивающихся отношений с клиентом
Условия повышения личной эффективности
Профессионализм в проведении переговоров по продаже
Договоренность о проведении переговоров
Структура переговоров
Подготовка к переговорам
Открытие переговоров
Выяснение ситуации клиента
Аргументация на переговорах по продаже
Закрытие переговоров по продаже
Стимулирование принятия клиентом решений о заключении сделки
Переговоры с «закупочным комитетом»
Итоги программы



РЕКОМЕНДОВАННЫЕ ПРОГРАММЫ:

- ✓ 211 Активная продажа
- ✓ 221 Формирование партнерских отношений с клиентом
- ✓ 222 Ведение технических переговоров
- ✓ 226 Переговоры в жестких условиях
- ✓ 230 Эффективная работа с ключевыми клиентами
- ✓ 231 Планирование работы с дистрибьюторами и дилерами