

## 221 ФОРМИРОВАНИЕ ПАРТНЕРСКИХ ОТНОШЕНИЙ С КЛИЕНТОМ

---

---

### ❖ ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

Программа предназначена для персонала, занятого упрочнением отношений с постоянными клиентами компании с целью расширения продаж товаров и услуг компании и снижения рисков потери постоянных клиентов в результате действий конкурентов.

### ❖ ЦЕЛЬ ПРОГРАММЫ

Целью программы является приобретение участниками знаний и формирование навыков в области построения долгосрочных, постоянно развивающихся партнерских отношений с клиентом и ведения переговоров о сотрудничестве и взаимодействии с представителями покупающих клиентов компании.

### ❖ КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ

Задачи продавца, заинтересованного в формировании долгосрочных, постоянно развивающихся отношений с клиентом

Условия повышения личной эффективности

Основные этапы работы продавца

Профессионализм в проведении переговоров

Признаки и условия формирования партнерских отношений с клиентом

Структура переговоров

Подготовка к переговорам

Обсуждение ситуации

Коммуникация как основная предпосылка успешного поиска решений в конфликте

Учет личных мотивов и позиций клиента в процессе переговоров о сотрудничестве

Условия успешного принятия решений на переговорах

Развитие партнерских отношений с клиентом

Итоги программы



### РЕКОМЕНДОВАННЫЕ ПРОГРАММЫ:

- ✓ 210 Стратегия продаж крупным корпоративным клиентам
- ✓ 211 Активная продажа
- ✓ 220 Переговоры по продаже в условиях конкуренции
- ✓ 224 Переговоры с дистрибьюторами и дилерами
- ✓ 230 Эффективная работа с ключевыми клиентами
- ✓ 240 Эффективное обслуживание клиентов