

Эффективные продажи и переговоры в компаниях



Київ, Україна

27-28 марта 10:00-18:00

г. Киев, м «Левобережная», ул. Раисы Окипной, 2 отель «Турист»

Программа тренинга

I. Специфика торговли

1. Образ идеального продавца.
2. Как произвести впечатление на покупателей.
3. Установление контакта.
4. Почему люди покупают.
5. Какова специфика торговли.
6. Как использовать некоторые технические приемы торговли с учетом особенностей.

II. Типы поведения покупателей и как их распознать

1. Типология клиентов.
2. Мотивация покупателей.
3. Потребности покупателей.
4. Умение услышать покупателей.
5. Техники постановки вопросов.
6. Техники влияния на мнение покупателей.

III. Презентация товара приемы и тактика

1. Методы презентации товара.
2. Презентация за 30 секунд.
3. Методы убеждения.
4. Эффективность продажи.
5. Эмоциональные приемы продажи (понимание языка тела и жестов).
6. Завершение продаж
7. Создание долгосрочных отношений с покупателями
8. Покупатель наш – начальник.

IV. Основные методы, используемые в ходе тренинга:

1. Мини-лекции.
2. Дискуссии.
3. Ролевые игры.
4. Деловые игры.
5. Имитационные игры.
6. Ситуативные игры, презентации.

7. Работа в парах, микрогруппах и другие упражнения.

Лектор: Ермоленко Павел Александрович – директор учебно-тренингового центра «Ваш Бизнес». Главный редактор журнала "Ваш Бизнес". Президент Всеукраинской ассоциации бизнес-тренеров и консультантов.

Стоимость участия: 2350 грн. (в стоимость входит: участие в семинаре, обед, кофе паузы, раздаточный материал, консультация специалиста, сертификат).

По вопросам регистрации: Тел: (044) 221-38-10 Факс: (044) 586-56-99 Подать заявку на участие можно здесь
e-mail: manager1@en-business.com.ua ; web: www.en-business.com.ua

Price: **2 350 грн.**

Тип оголошення:
Послуги, пропонуую

Торг: --

Николенко Надежда Петровна

(044) 221-38-10