



## Профессиональные навыки продажи

### Программа “Профессиональные навыки продажи” в системе программ

Ассесмент: **SalesPro**

Основная программа: 3 дня  
Открытый тренинг: 2 дня  
Динамическая форма: 1 день  
(в данном случае изменяется  
структура и некоторые виды  
деятельности).

Коучинг:  
Follow-up 1-2 дня

Последующая программа  
развития навыков :

- **Коммуникативные  
навыки продавца, 2 дня**  
(*Conversational Selling Skills*)
- **Межличностные стратегии  
продажи, 3 дня**  
(*Interpersonal Selling Strategies*)

#### Цель программы:

Успешные продавцы умеют делать две главные вещи - создавать для клиента смысл в покупке и вызывать интерес к себе, продукту и компании.

Цель этой обучающей программы: развить у продавцов навыки, которые позволят им вызывать у клиента интерес и создавать смысл в покупке именно у вашей компании.

#### Эффект от обучения:

Ваши продавцы научатся:

- осознавать и выстраивать процесс взаимоотношений с клиентами;
- структурировать встречу с клиентом;
- четко и полно определять потребности клиента;
- ярко и образно представлять выгоды своего продукта и услуги;
- эффективно подводить клиента к завершению сделки;
- технологично преодолевать негативные реакции клиента: убеждать в ситуации скептицизма; пробуждать интерес при безразличии; аргументировать при возражениях.

#### Содержание программы

##### Введение

Приветствие и знакомство

Видео введение

Обзор программы семинара

#### Часть 1: Продажа согласно потребностям

Концепция "Продажа согласно потребностям".

Обзор навыков продажи, основные термины.

Чтение и выполнение упражнений  
Интерактивные упражнения на понимание.

#### Часть 2: Начало встречи и реакции клиентов.

Типы реакций: согласие, негативные реакции клиента.

Общие выгоды и цель беседы/ встречи.

Запрос согласия на продолжение разговора.

Эмпирическое упражнение на понимание.

#### Часть 3 : Пробирование (сбор информации о потребностях клиента).

Понятия "потребность" и "возможность".

Явные и скрытые потребности клиента.

Открытые и закрытые вопросы.

Чтение и письменные упражнения/ Обсуждение

Видео-интерактивные упражнения на узнавание навыка в речи других людей.

Упражнение на взаимосвязь с собственной

деятельностью.

#### Часть 4: Поддержка

Понятия "характеристика" "выгода" продукта/ услуги.

Признание важности потребности клиента.

Демонстрация выгод и характеристик продукта.

Чтение и письменные упражнения/ Обсуждение  
Видео-интерактивные упражнения на узнавание навыка в речи других людей.

Упражнения на взаимосвязь с собственной деятельностью.

#### Часть 5: Завершение

Получение конкретного обязательства от клиента.

Суммирование выгод и договоренностей.

План дальнейших действий.

Чтение и письменные упражнения/ Обсуждение.

Видео-интерактивные упражнения.

Ролевая игра: сессия А.

Упражнение на взаимосвязь с собственной деятельностью.

#### Часть 6: Негативные реакции клиентов.

Типы реакций: безразличие, скептицизм, возражения.

Чтение и выполнение упражнений/ Обсуждение

Упражнение на определение реакций клиентов.

#### Часть 7: Преодоление скептицизма

Суть и причины скептицизма клиентов.

Инструменты, которые можно использовать в качестве доказательств слов продавца.

Чтение и выполнение упражнений/ Обсуждение

Видео-интерактивные упражнения

Ролевая игра: Сессия Б

Составление профиля продукта: характеристика - выгода - доказательство.

Упражнение на взаимосвязь

#### Часть 8: Преодоление безразличия

Определение "безразличия клиента".

Причины безразличия клиента.

Стратегия трех вопросов для преодоления

#### Спецификация безразличия.

Аудитория: сотрудники, занимающиеся продажами.

Эмпирическое упражнение на понимание причин

безразличия. Продолжительность: 3 дня.

Чтение и выполнение упражнений/ Обсуждение

Разработка серии вопросов для выяснения возмож-

ностей для продажи на собственном примере.

Ролевая игра: Сессия В

Упражнение на взаимосвязь

#### Часть 9: Преодоление возражения

Возражение из-за непонимания и возражение по недостатку.

Использование доказательств для преодоления возражений из-за непонимания.

Техника "перевешивания выгодами" для преодоления возражений по недостатку.

Чтение и выполнение упражнений/ Обсуждение.

Видео-интерактивные упражнения

Ролевая игра: Сессия Г

Суммирование и закрепление навыков

Ролевая игра по собственному сценарию

Завершение тренинга

Выполнение Мастер-теста

#### Почему мы уверены, что эти навыки работают?

На это есть несколько причин:

- продавцы нашей компании работают по этой технологии и мы знаем нюансы, которые позволяют превратить навыки продавцов в конкурентное преимущество компании;
- за 10 лет работы компании на российском рынке эта программа стала одним из бестселлеров;
- программа проводится по всему миру в течение 20 лет и сейчас используется версия 19 (PSS Core V);
- концепция и технология продажи в этой программе основана на исследованиях и наблюдениях за успешными продавцами. А это значит, что эти алгоритмы способны приносить реальный результат;
- программа дает технологию продажи, не шаблоны. Продавцы, прошедшие этот тренинг, говорили, что он дал им понимание «двигателя» продажи и конкретные навыки. А это- источник гибкости в продажах и уверенности в своих силах, продукте и компании.



advancegroup

Москва, ул.

Зоологическая, 30/2

тел. (495) 605 86 64

605 88 40

www.advance-group.ru

advance@advance.aog.ru