

Курс Эффективных Переговоров и Продаж

помогает решить основные проблемы с продающими сотрудниками:

- **Низкая квалификация** кадров, вследствие кадрового голода на рынке труда г. Новосибирска. **Отсутствие знания технологии продаж** – сотрудник подходит к решению стоящих перед ним задач творчески или «в лоб» – изобретая велосипед и/ или набивая шишки, приобретая негативный опыт и теряя интерес к работе.
Низкая эффективность работы – даже если сотрудник делает холодные звонки – конверсия составляет 1 к 100 или ниже, и при этом самим сотрудником «холодный звонок» расценивается как подвиг.
- **Слабая мотивация** сотрудников– продавцы уклоняются от холодных звонков и встреч с клиентами. Испытывая трудности с продажами, **сотрудник не получает достойного вознаграждения**, вынужден сидеть на «голом окладе», демотивируется, ищет возможности для перехода в другое место.
- **Эмоциональное выгорание** – через некоторое время сотрудник перестает улыбаться и интересоваться работой, снижается производительность, удовлетворенность клиентов.

Мы предлагаем необычный курс – необычный потому что эффективный.

Необычность формата проведения **Курса Эффективных Переговоров и Продаж** в том, что он проводится:

- **Без отрыва от производства** и встроен в рабочую неделю
- Состоит из ежедневных 3-х часовых занятий на протяжении 2 недель – время достаточное для выработки **новых навыков и привычек**.
- В процессе обучения сотрудники **уже продают товары или услуги**
- Каждый день – **звонки и переговоры** с реальными клиентами или в реалистичных игровых ситуациях, под наблюдением тренеров с обязательным разбором.
- В процессе обучения у сотрудников вырабатывается навык получения Обратной Связи и коррекции своих ошибок – **сотрудник становится самообучаемым**.
- **Современные, эффективные технологии** продаж.
- Технология обработки возражений – **Фокусы языка** – Вашему продавцу всегда будет чем ответить на **возражение!**
- Получая навыки, сотрудник учится мотивироваться, сохранять мотивацию, **управлять своими эмоциями**.

В таком формате курс проводится с **2011** года, и его эффективность подтверждают примерно **1000** выпускников в **Новосибирске, Красноярске, Астане и Вильнюсе**.

Ведут курс – тренеры – продавцы (обязателен опыт работы в продажах).

Стоимость курса – всего **15 000 за 30 часов тренинга** (500 рублей за час тренинга).

Для групп (3 и более сотрудников от одного предприятия) – специальные условия.

Мы проводим тренинги на **Димитрова 7, офис 414** - близко к метро и транспортным развязкам.

Звоните **(383) 291-06-46**, ответим на все оставшиеся вопросы.

Программа Курса Эффективных Переговоров и Продаж

1. Структура успешных переговоров и продаж:

- Основная схема этапов переговоров и продаж
- «Дорожная карта» и контрольные точки (интерес, согласие, удовлетворение)
- Как узнать, что переговоры и продажи идут в нужную сторону?
- Преодоление страхов холодных звонков клиентам
- Фокуса Языка «Намерение» для работы с возражениями и продающих текстов
- Переговорный поединок или контрольное задание на звонок клиентам

2. Как преодолеть страх холодных звонков и начать звонить с удовольствием:

- Мотивация и самомотивация. Это и всё, на что способны? Как достичь большего?
- Фокуса Языка «Переопределение» для работы с возражениями, для написания продающих текстов коммерческих предложений
- Модель «Двойной заинтересованности» или что делать, если игнорируют?
- Подстройка. Как вызвать интерес другой стороны к личности переговорщика?
- Раппорт. Подстройка и ведение по голосу
- Упражнения на подстройку к разным собеседникам
- Переговорный поединок или контрольное задание на звонок клиентам

3. Создание атмосферы доверия и уюта:

- Фокусы Языка «Разделение, Объединение, Аналогия» для работы с возражениями, для написания продающих текстов коммерческих предложений
- Способы диссоциации для моментального снятия негатива
- Калибровка основных параметров голоса собеседника
- Как спорить грамотно? Ведение споров в нужную сторону
- Креатив, разработка и проверка цепляющих фраз для начала разговора
- Переговорный поединок или контрольное задание на звонок клиентам

4. Подготовка и планирование. Цели, «повестка дня»:

- Фокусы Языка «Изменение размера фрейма» и «МетаФрейм» для работы с возражениями, для написания продающих текстов коммерческих предложений
- Compliments для установления атмосфера доверия и уюта
- «Повестка дня» для увеличения эффективности переговоров и продаж
- Различные способы постановки целей на переговоры
- Переговорный поединок или контрольное задание на звонок клиентам

5. Обратная Связь Высокого Качества:

- Фокус Языка: «Применение к себе» для работы с возражениями, для написания продающих текстов коммерческих предложений
- Что делать, если внутренний голос говорит, что «всё пропало»?
- Обратная Связь Высокого Качества – основа успеха переговорщика
- Зарядка телефонов и амулетов необходимыми ресурсами
- Разработка поэтапных тактических планов на переговоры
- Переговорный поединок или контрольное задание на звонок клиентам

6. Начало переговоров:

- Фокусы Языка «Другой результат» и «Противоположный пример» для работы с возражениями, для написания продающих текстов коммерческих предложений
- Как создать лучшее первое впечатление при помощи Мета-сообщений
- Самосбывающиеся пророчества и внутренняя настройка на успех переговоров
- Пресуппозиции и что это такое? Примеры пресуппозиций: «Выбор без выбора», «Не отрицание», «Сравнение», «Обсуждаем дальнейшее»
- Переговорный поединок или контрольное задание на звонок клиентам

7. Истинные интересы, критерии и ценности клиентов:

- Фокусы Языка «Иерархия критериев» и «Стратегия реальности» для работы с возражениями, для написания продающих текстов коммерческих предложений
- Как выявить истинные интересы, критерии и ценности клиентов
- Линейки ценностей в переговорах. Что делать, если наша цена выше?
- Подстройка и легкие манипуляции на интересах и ценностях
- Ценовые переговоры или как получать больше прибыли
- Переговорный поединок или контрольное задание на звонок клиентам

8. Работа с клиентами, которым «ничего не надо» и «у нас всё есть»:

- Фокус Языка: «Последствия» для работы с возражениями, для написания продающих текстов коммерческих предложений
- Что предложить «абсолютно счастливому клиенту»? Рамка «проблемы»
- Как вывести из уныния клиентов, у которых «всё плохо»? Рамка «решений»
- Отговорки и «гнилые откоряки». Способы работы с отговорками
- Переговорный поединок или контрольное задание на звонок клиентам

9. Системные модели: SCORE и «Правила Позиционных Переходов»:

- Фокус Языка: «Модель Мира» для работы с возражениями, для написания продающих текстов коммерческих предложений
- Сильные, слабые и недопустимые аргументы в ценовых переговорах
- Модель SCORE для написания коммерческих предложений
- Правила Позиционных Переходов
- Переговорный поединок или контрольное задание на звонок клиентам

10. Завершение и создание «сарафанного радио»:

- Ответы на вопросы участников по всей программе Курса
- «Домино» и «каскады» Фокусов Языка для работы с возражениями, для написания продающих текстов коммерческих предложений
- Завершение продаж. Способы создания «сарафанного радио»
- Экзамен по пройденному материалу и аттестация участников
- Интеграция всех знаний, умений и навыков по логическим уровням
- Выдача документов об окончании «Курса Эффективных Переговоров и Продаж»